negocios

negocios.pt

Terça-feira, 6 de agosto de 2024 | Diário | Ano XVIII | N.º 5297 | € 2.80
Diretora **Diana Ramos** | Director adjunto **Celso Filipe**

JOSÉ SÁ REIS
Alguns cartéis são mais feios do que outros
OPINIÃO 25

CARLOS ALBUQUERQUE
Não se pode surfar na Nazaré treinando na Caparica
OPINIÃO 26

OS MAIS PODEROSOS 2024

PRIMEIRA LINHA I 4 a 11

#36

António Portela lidera a Bial, uma farmacêutica portuguesa que continua a apostar na inovação e enfrenta desafios no ano em que a empresa que lidera sopra 100 velas.

#35

Luís Amaral subiu a pulso graças à sua visão e arrojo. A compra do Eurocash à Jerónimo Martins tornou-o dono da maior cadeia de distribuição na Polónia e tem hoje um pé nos media.

Em pânico, mercados querem ajuda de emergência da Fed

PRIMEIRA LINHA II 12 e 13

Spencer Platt/Getty Images

Empresas preparam-se para voltar a aumentar os preços

ECONOMIA 14 e 15

Sonae quer alargar negócio da cosmética além-Ibéria

EMPRESAS 18 e 19

Casas são mais caras em Lisboa e Porto do que em Madrid

HOME PAGE 2 e EDITORIAL

Número de reformas na Função Pública sobe até junho

ECONOMIA 16

HOME PAGE

Nuno Fonseca

Casas em Lisboa e Porto estão mais caras do que em Madrid

As duas maiores cidades do país têm o metro quadrado mais caro do que na capital espanhola. Rendas seguem a mesma tendência.

Preço médio do metro quadrado na capital portuguesa já ultrapassou os 5.600 euros, enquanto que na capital espanhola não vai além dos 3.500 euros. Funchal também já iguala Madrid, segundo dados do Idealista citados pelo El Economista.

JOÃO DUARTE FERNANDES
joaomfernandes@negocios.pt

O preço médio pedido pelo metro quadrado em território nacional, no passado mês de julho, ultrapassou em mais de 500 euros aquele que se registou no país vizinho, de acordo com dados do portal imobiliário Idealista citados pelo El Economista. Em Portugal, o metro quadrado atingiu, em média, 2.654 euros, enquanto em Espanha se fixou nos 2.153 euros por metro quadrado.

Nas capitais dos dois países a história repete-se. O preço médio pedido por metro quadrado em Lisboa é 62% mais caro do que na capital espanhola – em Madrid rondou os 3.500 euros, enquanto em Lisboa já ultrapassou os 5.600 euros.

Também no Porto o metro quadrado é mais elevado do que em Madrid – a Invicta excedeu os 3.560 euros pedidos por metro quadrado –, enquanto no Funchal igualou o preço médio praticado na capital espanhola.

Embora a situação entre os dois países seja semelhante, pouco se fala do facto de a pressão imobiliária portuguesa ser mais elevada do que a espanhola – sendo de notar que o salário mínimo espanhol ultrapassa em mais de quatro mil euros por ano o português, destaca o El Economista. Em Portugal, o salário mínimo nacional está fixado em 820 euros mensais. Em Espanha, a retribuição mínima mensal ascende a 1.134 euros mensais brutos.

Imóveis são mais caros em Espanha, apesar de o salário mínimo ser mais baixo.

Apesar de ambos os países terem adotado medidas com o objetivo de mitigar a subida dos preços da habitação, a situação continua a preocupar. Ainda assim, nem Espanha nem Portugal estão à espera de que esta tendência de subida de preços resulte numa bolha imobiliária – que poderia levar a uma recessão económica semelhante à de 2008.

Apesar disso, o risco mantém-se, como reconheceu ao El Economista o ex-ministro da Economia e atual coordenador do Observatório de Políticas Económicas e Financeiras da Sedes, Carlos Tavares, uma vez que "os preços das casas estavam, no final de 2022, cerca de 75% acima do 'pico' observado quando a crise financeira eclodiu em 2007/2008".

Esta subida foi "largamente suportada pelos efeitos da política monetária e da oferta de crédito, uma característica típica das bolhas", sublinhou ainda o ex-ministro num estudo sobre a habitação publicado pelo Observatório da Sedes em 2023.

O El Economista assinala igualmente as elevadas rendas no mercado português. O jornal refere que em Espanha a renda média para uma casa de 70 metros quadrados situa-se ligeiramente acima dos mil euros. Em Lisboa, por exemplo, o preço médio do metro quadrado é de 21,5 euros, o que coloca uma renda para uma casa com 70 metros quadrados acima dos 1.400 euros. ■

DIA

AÇÃO

Empresa de e-sports de Beckham dispara com oferta da DBC Sports

A empresa de videojogos liderada por Jasmine Skee entrou em bolsa em 2020.

A Guild Esports, empresa de videojogos fundada por David Beckham, chegou a escalar 183,3%, depois de a administração ter indicado que deverá aceitar a proposta de aquisição feita pela norte-americana DBC Sports. Os detalhes da oferta não foram revelados pela Guild Esports, que na semana passada indicou estar a "explorar de forma ativa" várias opções que permitiam fazer face aos compromissos de curto prazo. ■

78,33%

Variação este ano: **-73,25%**
Valor em bolsa:
1,7 milhões de libras

FRASE

O Plano de Emergência e Transformação na Saúde da AD está a falhar. O processo que está em curso é de degradação, não é de transformação.

PEDRO NUNO SANTOS
Secretário-geral do PS

FOTO

Um recorde esquisito numa modalidade não olímpica

Há desporto além dos Jogos Olímpicos e do futebol, uma opinião que esta imagem valida. Este senhor chama-se Jonny Davies, é campeão britânico de acrobacias de motos e está a treinar para bater o recorde mundial para a "velocidade mais rápida sendo arrastado atrás de uma moto". Davies vai tentar bater o atual recorde de 251,54 km/hora estabelecido por Gary Rothwell em 1999.

Fotografia: Adam Vaughan / EPA

NÚMERO

Cerca de 3,43 milhões de casais chineses casaram-se no 1.º semestre de 2024, uma queda homóloga de 12,5%.

EDITORIAL

CELSO FILIPE
Diretor adjunto
cfilipe@negocios.pt

O triunfo da ganância

Existe a lei da oferta e da procura e logo a seguir, mesmo ao virar da curva, encontramos a ganância, mascarada da primeira. O título do site El Economista ilustra esta observação: "Portugal olha para o abismo imobiliário: o preço da habitação em Lisboa excede em muito o de Madrid e Barcelona".

Há explicações plausíveis para esta situação, surgindo obviamente à cabeça a de que os preços resultam da combinação de uma oferta escassa com a atratividade da capital portuguesa. Os proprietários e arrendatários, nestas circunstâncias, comportam-se como o dono da galinha dos ovos de ouro. Em vez de esperarem pacientemente pela postura diária da galinha, garantia de que todos os dias teriam um ovo de ouro, resolveram abrir-lhe a barriga e retirar de uma só vez todos os ovos. Lá mais para a frente, quando o mercado mudar (e isso fatalmente acontecerá), ir-se-ão lamentar do triste sortilégio e, no fim da linha, vão reclamar ajuda do Estado.

Só mesmo uma crise financeira poderá fazer descer os preços que se praticam no imobiliário.

Por agora, a ganância está disseminada e alimenta uma vasta cadeia de protagonistas (bancos, promotores, construtores, e muitos outros), razão pela qual este comportamento altista se irá manter dominante. E como não se podem regular os preços, pensar numa eventual descida dos valores praticados no mercado imobiliário, equivale a tentar travar o vento com as mãos.

Esta ganância transforma casas em "hotéis" de imigrantes que são duplamente explorados, expulsa jovens e velhos da cidade e cria uma bolha de especulação económica com a prática de preços impossíveis de suportar pelos autóctones.

Confrontado com o abismo de que fala o El Economista, o setor não tem hesitado: dá um passo em frente convencido de que a queda nunca acontecerá. Na realidade, tem razão. Só mesmo uma crise financeira, semelhante à de 2008, será capaz de alterar os atuais termos da relação procura-oferta. Todavia, há um fator que deve ser tido em consideração. O atual contexto está a provocar disrupções sociais que tenderão a agravar-se ao longo do tempo e se podem transformar num sério risco para o país como um todo. ■

#36 António **Portela**

BILHETE DE IDENTIDADE

- **Cargo:** CEO da Bial desde janeiro de 2011.
- **Naturalidade:** Nasceu em 1975 no Porto, cidade onde reside.
- **Formação:** É licenciado em Economia pela FEP (Universidade do Porto) e possui um MBA Executivo da Porto Business School.
- **Família:** É casado e tem três filhos (o Diogo, a Leonor e a Luísa).

OS MAIS PODEROSOS **2024**

Antigo campeão de natação nos 100 metros livres, tendo em 1996 ficado a uns míseros 23 centésimos de segundo da qualificação para os Jogos Olímpicos de Atlanta, o bisneto do fundador da Bial, empresa que faz este ano 100 anos de vida, continua velozmente a dar luta aos "tubarões" da indústria farmacêutica mundial.

PORQUE DESCE

A comemorar 100 anos de vida, tendo sido condecorada pelo Presidente da República como membro honorário da Ordem Militar de Sant'Iago da Espada, que foi atribuída pela primeira vez a uma empresa, a Bial continua a investir fortemente para dar novos medicamentos ao mundo, tendo aberto uma nova área de investigação, juntando as doenças raras às neurociências. António Portela desce no "ranking" dos 50 Mais Poderosos devido sobretudo à entrada de novos protagonistas.

TABELA DE CRITÉRIOS

Critério	Estrelas
Poder da fortuna	★★☆☆☆
Rede empresarial	★★★☆☆
Influência política	★★★☆☆
Influência mediática	★★☆☆☆
Perenidade	★★★☆☆

RUI NEVES
ruineves@negocios.pt
DIANA RAMOS
dianaramos@negocios.pt

Em tempos de Jogos Olímpicos, que prosseguem em Paris, vale a pena recordar que o CEO da farmacêutica Bial, hoje com 49 anos, falhou por um triz a ida aos de Atlanta em 1996. Foi aos 10 anos que António Portela começou a nadar na piscina do FC Porto, vindo a tornar-se nadador de alta competição e campeão pelo clube do coração.

Durante uma dúzia de anos, o bisneto do fundador da Bial zarpava da cama todos os dias às 7h45 para a piscina azul-e-branca. Nadava cerca de 70 quilómetros por semana, repartidos por 11 treinos. A determinação deu este resultado: foi campeão absoluto na prova-rainha da modalidade, os 100 metros livres, tendo em 1996 falhado, por uns míseros 23 centésimos de segundo, o tempo de qualificação para os Jogos Olímpicos de Atlanta.

No final desse ano, abandonou as competições de natação e dedicou-se em exclusivo aos estudos, vindo a licenciar-se em Economia três anos depois. Foi para Londres ganhar mundo na indústria farmacêutica, tendo entrado na empresa liderada pelo pai em 2004.

Até que, em janeiro de 2011, quatro meses antes de a troika aterrar em Portugal, Luís Portela lançava o seu filho mais velho para a liderança executiva da companhia, acreditando que António seria capaz de dar luta aos "tubarões" da indústria farmacêutica mundial.

António tinha como missão consolidar o caminho da internacionalização e, sobretudo, da inovação traçado pelo seu pai, que transformou a empresa que o avô Álvaro tinha fundado, nas traseiras de uma farmácia, no Porto, numa farmacêutica que acabara de entrar num grupo de elite à escala mundial – os criadores de medicamentos.

Tudo era ainda muito fresco: dois anos antes, ao fim de 15 de investigação e cerca de 350 milhões de euros de investimento, a Bial tinha lançado o primeiro fármaco de raiz portuguesa – o antiepilético Zebinix. E foi já com António como CEO que, em 2016, a maior farmacêutica portuguesa lançou o seu segundo

António Portela está há mais de 13 anos como CEO da Bial, empresa que investe 20% das suas receitas (340 milhões de euros em 2023) em I&D.

Continua na pág. 7

OS MAIS PODEROSOS **2024**

36 ANTÓNIO PORTELA

Liderada pela 4.ª geração da família Portela, a Bial emprega cerca de 900 pessoas, das quais 131 em I&D, de 25 nacionalidades.

TEIA DE INFLUÊNCIA

Chirag Patel
Líder da farmacêutica Amneal, com a qual a Bial assinou um contrato de licenciamento para a comercialização, nos Estados Unidos, do seu medicamento para a doença de Parkinson.

Gyo Sagara
Líder da Ono Pharmaceutical, a parceira da Bial no Japão para a comercialização do seu antiparkinsoniano naquele que é o terceiro maior mercado farmacêutico do mundo.

Toru Kimura
Presidente e CEO da Sumitomo Pharma, que detém a licença comercial do antiepilético da Bial nos EUA e no Canadá e é dona do medicamento para Parkinson que a Bial vai vender na Europa.

Ana Paula Martins
É o Governo que aprova as comparticipações do Estado nos preços dos fármacos, sendo indiretamente, via rede hospitalar estatal, o maior cliente das farmacêuticas.

Luís Portela
Esteve 42 anos à frente da Bial, tendo em 2011 cedido a cadeira de CEO ao filho António e, uma década depois, a de "chairman" a Horta Osório. Continua a liderar a Fundação Bial.

António Rios de Amorim
O presidente da Corticeira Amorim, que é líder mundial do setor da cortiça, está à frente da direção da COTEC Portugal, que tem António Portela como líder do seu Conselho Geral.

Rui Santos Ivo
Lidera o Infarmed, que tem como missão a regulamentação dos preços e a aprovação dos medicamentos no mercado nacional, o que gera tensão com a indústria farmacêutica.

José Redondo
É o CFO do grupo e responsável pelas operações da Bial, onde trabalha já lá vão 38 anos, ocupando uma cadeira da administração na maior farmacêutica portuguesa há mais de três décadas.

Horta Osório
O sportinguista que salvou o Lloyds e está a tentar comprar a Altice Portugal substituiu em abril de 2021, no cargo de "chairman" da Bial, Luís Portela, pai do CEO e portista António.

Daniel Bessa
Bastante próximo da companhia e da família Portela, o antigo ministro da Economia integra a administração da Fundação Bial e lidera o conselho fiscal da maior farmacêutica portuguesa.

Guo Guangchang
Líder do grupo chinês Fosun, que controla a Fidelidade, a Luz Saúde e 20% do BCP, e é dono da Fosun Pharma, que detém a licença comercial do antiparkinsoniano da Bial na China.

Miguel Portela
Quatro anos mais novo do que o irmão António, desde 2010 que integra a administração da empresa, onde é vice-presidente e CCO, sendo também administrador da Fundação Bial.

Melanie Lee
Tendo já sido nomeada como uma das "25 Leaders in Healthcare" pelo Pharmaceutical Market Europe, a CEO da britânica LifeArc é administradora não executiva da Bial.

Paulo Jorge Ferreira
É reitor da Universidade de Aveiro e do Conselho de Reitores, parceiro na constituição da Fundação Bial, continuando António Portela a integrar o Conselho de Curadores da Universidade do Porto.

Ana Pinho
Presidente da administração da Fundação de Serralves, que conta com António Portela, desde maio de 2021, como membro do Conselho de Fundadores da instituição.

André Villas-Boas
Sócio "vitalício" do FC Porto, onde integra o conselho consultivo da SAD, foi aqui que António Portela se tornou nadador de alta competição e campeão nacional nos 100 metros livres.

Carlos Moreira da Silva
Lidera a Business Roundtable Portugal, associação empresarial - integra 43 empresas, incluindo a Bial - que defende "uma nova ambição de crescimento para Portugal".

Lars Fruergaard
Preside à EFPIA (federação que reúne as companhias de investigação líderes do setor farmacêutico europeu), que tem António Portela no seu "board".

Fernando Alexandre
É ministro da Educação, Ciência e Inovação, sendo que a Bial, que tem 131 investigadores nos seus quadros - de um total 900 trabalhadores -, é a empresa que mais investe em I&D em Portugal.

Continuação da pág. 5

medicamento – o antiparkinsoniano Ongentys, ao fim de 11 anos de investigação e um investimento de 280 milhões.

Reconhecida internacionalmente ao nível das neurociências, dos Estados Unidos ao Japão, a Bial continua a aplicar em inovação cerca de 20% da sua faturação, sendo a empresa industrial portuguesa que mais investe em I&D, onde trabalham 131 dos seus cerca de 900 trabalhadores, de 25 nacionalidades.

Fechado 2023 com uma faturação de 340 milhões de euros, dos quais 75% no exterior, a Bial comemora este ano 100 anos de vida.

BIA 28-6156 sinaliza novo medicamento nesta década

Notícia de última hora: com vista a lançar um novo medicamento ainda nesta década, a farmacêutica com sede na Trofa acaba de concluir o processo de recrutamento de 237 doentes dos Estados Unidos e da Europa, no âmbito do ensaio clínico de fase II para um tratamento inovador para a doença de Parkinson.

Este ensaio visa avaliar a eficácia, segurança e tolerabilidade do BIA 28-6156 (nome de código, pois ainda não tem denominação comercial), um composto para o potencial tratamento de pacientes com doença de Parkinson que apresentam uma mutação no gene glucocerebrosidase 1 (GBA1). Trata-se de um composto que, garante a Bial, "apresenta um mecanismo de ação inovador e tem potencial para ser o primeiro fármaco modificador" de uma doença que afeta 1% da população mundial.

Entretanto, a Bial conseguiu, finalmente, dar uma nova vida comercial ao seu Ongentys naquele que é o maior mercado farmacêutico mundial. Em dezembro passado, após anos de paciência com a Neurocrine Biosciences, sua parceira inicial nos Estados Unidos, que furou completamente as expectativas de vendas, a companhia trofense rasgava a parceria e assinava um contrato de licenciamento com a Amneal.

Ainda nos Estados Unidos, a Bial está agora aprovada como fabricante do acetato de eslicarbazepina (leia-se Zebinix) para este mercado, tendo recebido para o efeito, há pouco mais de um mês, certificação da FDA, que é o órgão do Governo dos Estados Unidos responsável pelo controle dos alimentos e medicamentos.

"Esta aprovação vem no seguimento do forte investimento realizado na expansão do campus da Bial", lembra a empresa, reportando-se ao projeto de investimento 30 milhões de euros, concluído no ano passado, no seu campus-sede. Com este "pormaior": a criação de uma linha de produção específica para os EUA, ficando capacitada para acondicionar os comprimidos e cápsulas em frascos.

Um investimento que tornou a Bial autónoma, passando a produzir integralmente os seus medicamentos em Portugal e exportando produto acabado para todos os mercados onde tem presença comercial.

Ora, os Estados Unidos são um dos principais mercados da Bial, que gera em cerca de 50 mercados externos 75% de uma faturação que em 2023, apesar da perda da patente do Zebinix na Europa – e irá perdê-la nos EUA no próximo ano –, foi da ordem dos 340 milhões de euros, mais 20 milhões do que no ano anterior.

Com Ordem aos 100 anos, abre-se às doenças raras

E três anos depois de ter assinado com uma subsidiária da japonesa Sumitomo aquele que estima que venha a ser o novo campeão de vendas da empresa na Europa, a Bial lançou, em maio passado, na Alemanha, o Kynmobi, a primeira e única terapia sublingual disponível para o tratamento de episódios "off" da doença de Parkinson. A Bial tem o licenciamento para a comercialização deste medicamento na Europa, incluindo Reino Unido, prevendo que venha a ser lançado em Portugal e Espanha no início do próximo ano.

A comemorar 100 anos de vida, recebeu em junho a visita do Presidente da República, ocasião que ficou marcada pela condecoração da Bial como membro honorário da Ordem Militar de Sant'Iago da Espada, que foi atribuída pela primeira vez a uma empresa. A maior farmacêutica nacional é, aliás, a única empresa a receber uma condecoração de uma importante Ordem portuguesa.

E, agora, o futuro: além das neurociências, a Bial estabeleceu uma nova área de investigação, onde considera que pode ser competitiva – a das doenças raras, estando a reforçar as equipas neste domínio. As doenças raras são essencialmente doenças genéticas, progressivas e crónicas, que afetam mais de 300 milhões de pessoas em todo o mundo, metade das quais são crianças. Existem cerca de 11 mil doenças raras, sendo que a maioria tem causa genética. Mas 95% delas não têm tratamento e são uma prioridade de saúde pública.

Em 2023, a Bial fez já um "extenso mapeamento" das doenças raras, estando agora focada em algumas mais diretamente associadas às suas áreas de "expertise", como, por exemplo a epilepsia monogénica, assim como doenças neurodegenerativas. ■

EX-CAMPEÃO DESCE DOIS LUGARES

Evolução de António Portela na lista dos Mais Poderosos

Após ter conseguido manter o 34.º posto no ano passado, depois da estreia no 41.º lugar em 2021, o antigo campeão de natação perdeu este ano duas posições neste "ranking".

Fonte: Negócios

O ADMIRÁVEL MUNDO DA IA

ARLINDO OLIVEIRA
Professor universitário

Quem dominar a inteligência artificial vai dominar a economia do planeta.

"O Poder de Fazer Acontecer", a conferência anual do Negócios realizada no âmbito de Os Mais Poderosos, será dedicada ao tema da inteligência artificial.

CRITÉRIOS

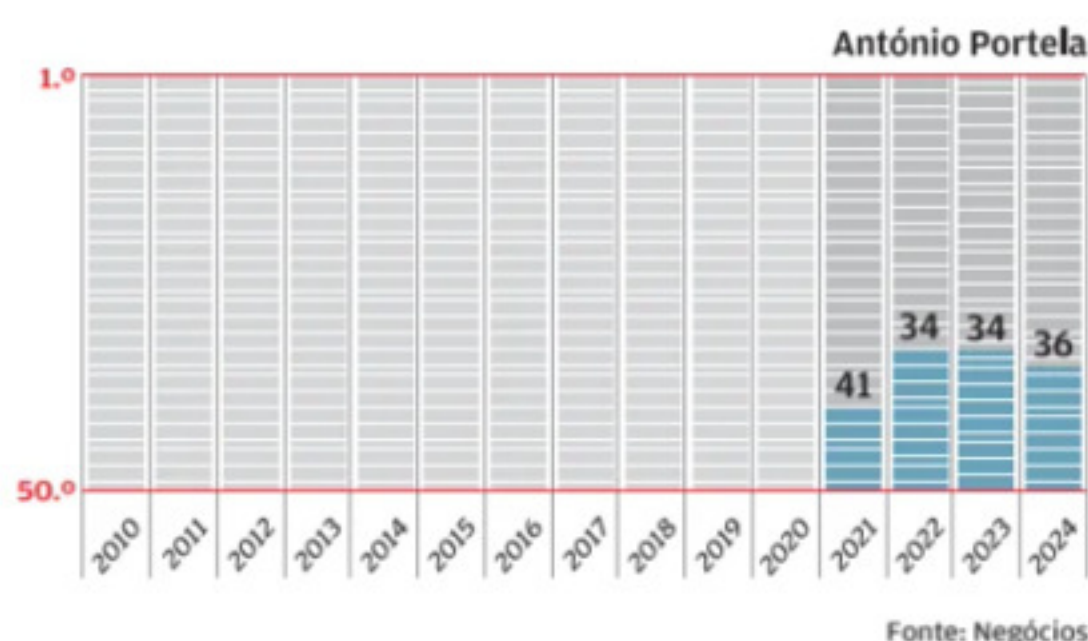
O "ranking" dos Mais Poderosos da economia portuguesa foi estabelecido com base em cinco grandes critérios – poder da fortuna, poder financeiro, influência política, influência mediática e perenidade, sendo que cada individualidade foi pontuada de 1 a 5 em cada um deles. A partir da soma ponderada das pontuações o Negócios fixa a tabela final dos 50 Mais Poderosos.

O PODER DA FORTUNA
O "poder da fortuna" avalia a riqueza levando em conta também as dívidas, ou seja, releva a situação líquida (ativos e passivos).

O PODER FINANCEIRO
No poder financeiro olha-se para o poder através das empresas em que, direta ou indiretamente, se tem influência como acionista ou como gestor. As empresas são mais ou menos relevantes em função da sua dimensão, do seu setor e das redes que estabelecem e o impacto que têm noutras.

A INFLUÊNCIA POLÍTICA
É medido, neste critério, o poder de influenciar ou de participar em decisões políticas – seja do poder executivo, legislativo ou partidário – com impacto decisivo na economia, nas empresas, nos negócios e na Administração Pública.

A INFLUÊNCIA MEDIÁTICA
Olha para o poder de condicionar a agenda mediática, através da audiência, capacidade de influenciar a comunicação social ou de mobilização de meios.

PERENIDADE
Neste ponto evidencia-se a temporalidade do poder que pode ser mais perene e independente de ciclos, sejam eles políticos, económicos ou da vida empresarial.

#35 Luís Amaral

Depois de ter comprado o Eurocash à Jerónimo Martins tornou-o numa das maiores cadeias de distribuição da Polónia. Subiu a pulso, graças à sua visão e arrojo. Discreto, embora com veia ativista, é um viajante extremo e um sportinguista "light".

BILHETE DE IDENTIDADE

- **Cargo:** Empresário. Maior acionista do Eurocash (um dos maiores grupos de distribuição da Polónia) e do jornal Observador.
- **Naturalidade:** Nasceu em Lisboa em 1961.
- **Formação:** Licenciado em Administração e Gestão de Empresas.
- **Estado Civil:** Casado. Tem duas filhas.

OS MAIS PODEROSOS **2024**

PORQUE ENTRA

Luís Amaral é um grande empresário português que fez carreira (e fortuna) lá fora. É dono de 44% do Eurocash que comprou com outros antigos quadros da Jerónimo Martins e transformou no maior distribuidor grossista de produtos de grande consumo da Polónia. Tem ainda 2,18% do Dia, grupo espanhol que, este ano, alienou a operação em Portugal (com a venda do Minipreço à Auchan). Em território nacional destaca-se como sócio-fundador do jornal online Observador, com 55% do capital.

TABELA DE CRITÉRIOS

Critério	Estrelas
Poder da fortuna	★★★☆☆
Rede empresarial	★★★☆☆
Influência política	★★☆☆☆
Influência mediática	★★★☆☆
Perenidade	★★★★☆

DIANA DO MAR
dianamar@negocios.pt
DIANA RAMOS
dianaramos@negocios.pt

Foi "desbravar mato" e muitos não hesitam em chamar-lhe o "arquitecto" do êxito que a Jerónimo Martins viria a conquistar na Polónia. Luís Amaral nega: "Não fui responsável pelo sucesso deles. Foi o senhor [Alexandre] Soares dos Santos que teve a coragem de vir para cá e me pediu para vir. Eu era empregado – fiz o máximo que pude", afirmou, numa conversa, via vídeo, promovida pela "alma mater" em 2020, corrigindo o introito de Filipe Santos, "dean" da Católica.

Luís Amaral partiu para a Polónia como "country manager" da Jerónimo Martins em 1994, depois de sair do grupo automóvel Entreposto, a paragem que se seguiu ao início de carreira, em 1984, na Unilever. Em 1995, a Jerónimo Martins adquire a rede de "cash & carry" Eurocash e arranca com o projeto Biedronka que resultaria, dois anos depois, na compra de 243 lojas da cadeia de "discount" e no levantar do voo da "joaninha".

"Os primeiros tempos não foram fáceis", até pelo contexto sociopolítico, com "sinais de hostilidade à propriedade de capital estrangeiro", mas "ele conseguiu do nada montar a operação. "Fez as fundações da casa", apontam dois antigos quadros da Jerónimo Martins. "Era um 'bullldozer' – no bom sentido. Tinha grande instinto e um raciocínio muito veloz: validava operações enquanto fazia contas de cabeça", complementa outro ex-colega.

Amaral fica até 1999 na Polónia e meses depois da promoção a membro da comissão executiva da Jerónimo Martins decide mudar de vida. Geoffrey Crossley, com quem trabalhou no Entreposto, leva-o para um fundo na América Latina, o Antfactory, no qual foi COO e "partner". E é com a comissão da operação de venda da Unidas, então segunda maior "rent-a-car" do Brasil, à SAG de Pereira Coutinho, que ganha "o primeiro dinheiro a sério", partilha um amigo.

O reaparecimento do "mágico empresarial"

Em 2003, para surpresa de muitos, Amaral regressa à Polónia

Foi o enviado de Alexandre Soares dos Santos para montar a operação na Polónia, que vale mais de 70% das receitas da Jerónimo Martins.

Continua na pág. 11

OS MAIS PODEROSOS **2024**

35 LUÍS AMARAL

Luís Amaral detém 44% da polaca Eurocash, que adquiriu em 2003 à Jerónimo Martins. Deixou as funções executivas no grupo em 2022.

TEIA DE INFLUÊNCIA

Katarzyna Kopaczewska
Trabalhou na Jerónimo Martins na Polónia (1997-2003). Amaral foi buscá-la para o Eurocash para idênticas funções: diretora de recursos humanos e membro do "board".

Pedro Soares dos Santos
Homem-forte da Jerónimo Martins tem uma relação próxima do empresário incumbido pelo seu pai nos anos 1990 de ir montar a operação do grupo na Polónia.

Paweł Surówka
É CEO e líder do conselho de administração do Eurocash, desde janeiro de 2022, substituindo Amaral que o descreveu como tendo competência e experiência para comandar o grupo.

Rui Amaral
O irmão, quatro anos mais velho, que também tinha sido da Jerónimo Martins em Portugal (1989-2002) aceita o convite e entra, em 2004, no Eurocash, onde pertenceu ao "board".

António Casanova
CEO da Unilever em Portugal é amigo íntimo. Foram colegas no Liceu Camões e na tropa e estagiaram juntos. Foi do conselho de supervisão do Eurocash. São sócios na Bivalvia.

João Duque
Presidente do ISEG foi do mesmo pelotão na Escola Prática de Administração Militar, a par com Silveira Lobo, Pedro van Zeller ou António Casanova. O grupo realiza encontros para confraternizar.

António Carrapatoso
É presidente do conselho de administração do Observador (e tem uma participação através da Orientemo), jornal que tem Luís Amaral como maior acionista.

Geoffrey Crossley
É amigo de longa data. Era CEO do Entreposto, anos mais tarde leva Amaral para um fundo na América Latina, e, entre 2005 e 2010, foi diretor para a estratégia, fusões e aquisições do Eurocash.

Pedro Martinho
Foi um dos quadros da Jerónimo Martins que levou a cabo o MBO do Eurocash, integrando o "board" durante 20 anos até resignar, em 2023. Ficou como conselheiro para o "e-commerce".

Arnaldo Guerreiro
É figura muito próxima. Ex- quadro da Jerónimo Martins (em Portugal e na Polónia) foi do "board" do Eurocash até 2023, além de ser diretor financeiro. São sócios na Bivalvia, produtora de ostras.

Alexandra Machado
Antiga "country manager" da Nike, cofundou com Amaral, em 2014, a ONG Girl Move, mas têm uma relação de amizade que remonta aos tempos em que o empresário foi seu chefe no Entreposto.

João Paulo Peixoto
As viagens juntaram-nos há mais de 15 anos. O presidente da Atlântico Business School é o português mais viajado do mundo, segundo o Most Travelled People.

Francisco Santos
É um grande amigo desde a faculdade. É diretor do Western Gate, "family office" de Amaral, que detém 2,18% no grupo espanhol Dia. Desde 2013 é membro do conselho de supervisão do Eurocash.

José Manuel Fernandes
Jornalista, que foi diretor do Público (de 1998 a 2009), é fundador e "publisher" do jornal online Observador, do qual Luís Amaral é o maior acionista.

João Queimado
Antiga lenda do râguebi, filho do ex-presidente do Benfica José Ferreira Queimado, é grande amigo desde o liceu. Amaral levou-o quando foi chefiar Jerónimo Martins na Polónia.

Carlos Guimarães Pinto
Conheceram-se num evento do Most Travelled People em 2019, quando ainda era presidente da Iniciativa Liberal. Mais tarde, Amaral passa a ser financiador do partido.

Continuação da pág. 9

para organizar aquele que foi descrito como "o maior 'management buyout' (MBO) jamais feito no país", adquirindo o Eurocash, por 30 milhões de euros, com outros antigos quadros (portugueses e polacos) da Jerónimo Martins ao grupo que, com esta alienação, fecha um plano de desinvestimentos e de reestruturação para se centrar na Biedronka. "Juntou-se a fome à vontade de comer. Embora a oportunidade existisse não estava ao alcance de todos", aponta um antigo dirigente. Aquando da compra, o Eurocash apresentava prejuízos de 10 milhões, mas o "mágico empresarial" – como lhe chama um conhecido – transformou-os em lucros em apenas um ano. E, no seguinte, em 2005, pôs a empresa a cotar na bolsa de Varsóvia para financiar a série de aquisições que se seguiriam, vindo a expandir, depois, ao retalho.

No ano passado, o grupo, que emprega 19 mil trabalhadores, distribuídos por quase 16 mil lojas, faturou 7,5 mil milhões de euros (ao câmbio atual), com o segmento grossista a pesar 60%. Luís Amaral, que detém 44% do capital (através da Politra), deixou de ser CEO em 2022, ficando como "chairman" do terceiro maior "player" na distribuição de produtos de grande consumo na Polónia, a seguir ao Lidl e à Jerónimo Martins, à luz de um "ranking" da European Supermarket Magazine (com base nos dados de faturação de 2022 da Retail-Index).

Pelo meio, desenvolve uma veia de investidor ativista. Em 2015 adquiriu 10% da Stock Spirits (que vendeu em 2021) para "forçar mudanças" por entender que "tinha bastante potencial", mas "era mal gerida", explicou então ao Negócios. Em 2018, também por via do Western Gate, o "family office", entra no capital do grupo espanhol Dia, detendo hoje 2,18%. E tem-se revelado um acionista "duro de roer", batalhando, entre outros, por um assento no "board" para "salvaguardar a independência do conselho de administração e os interesses dos acionistas minoritários".

Do Observador às ostras

Já em Portugal é sócio-fundador do Observador, através da Amaral Holdings & Hijas. É o maior acionista (começou com 40%, agora tem 55% do capital), mas garante ser "ponto de honra não interferir na área editorial", num raro artigo que assina em 2020. Anos mais tarde, também em linha com o "perfil de liberal" que lhe traçam, tornar-se-ia financiador da IL. "Ele tem um empenho real em tornar o país melhor e faz o que pode para contribuir", refere fonte próxima do empresário que, emigrante há uma vida (e talvez mesmo por isso), publicita nas redes sociais o "orgulho de ser português". Nunca teve vontade de ter negócios "a sério" em Portugal, mas apostou numa "brincadeira": Achou "giro" ter uma maternidade de ostras, chamou amigos e, em 2010, nasceu a Bivalvia.

Das viagens às causas

Luís Amaral, de 62 anos, é literalmente um homem do mundo. Depois de percorrer os 193 países da ONU (S. Tomé e Príncipe foi o último, em 2017, onde chegou a idealizar um "resort" ecológico) desafiou-se a visitar os 1.199 sítios património mundial da UNESCO – e já foi a 909. Numa curta nota biográfica no Most Travelled People escreve que as viagens são a "grande paixão", mas que nunca se importou muito em registá-las, até "o grande amigo e companheiro de viagens José Megre" [piloto falecido em 2009] o fazer inscrever-se" no "site" do qual é hoje acionista maioritário.

Amaral, apontado como um homem que "preza a ética e a lealdade", também tem causas além dos negócios. Em 2014 cofundou com Alexandra Machado, de quem tinha sido chefe no Entreposto, a Girl Move Academy. A associação sem fins lucrativos, que pretende transformar a vida de milhares raparigas e jovens mulheres em Moçambique, potenciando o talento e liderança feminina, foi distinguida com o Prémio da UNESCO para a "Educação de Raparigas e Mulheres 2021". Embora veja o "grande amigo" poucas vezes, a CEO destaca o "lado humano muito forte" e vinca que ele é mais do que um filantropo: "Está comigo na gestão e muito mais envolvido em termos de tempo do que em dinheiro. É orientado para resultados e trabalhar com ele é muito desafiante, mas ele puxa pelas pessoas". E isso não é de agora, atesta João Duque, que fez com ele o serviço militar: "Numa caminhada noturna, com a malta a desfalecer com o cansaço e o calor, ele avança e diz 'bora, bora, bora' e fomos todos atrás dele". Amaral é descrito como um homem com "coração mole" apesar do "cabedal forte". E prova disso é que "andou parte do tempo à civil porque não havia roupa e calçado para ele" – uma "característica que parece levar para o lado anímico", realça o presidente do ISEG. Apesar de não passar indiferente, é muito discreto. Deixou de dar entrevistas há largos anos e pouco se sabe sobre si. Presença assídua nos europeus e mundiais de futebol, é um sportinguista "light" e aprecia motos. Fonte próxima garante que "não reside na Polónia nem em Portugal", embora passe temporadas no "casarão" em Azeitão. Há pouco tempo recuperou o outro apelido da família paterna, cumprindo um desejo antigo do pai, passando a assinar como Luís Pais do Amaral. ■

UMA DISCRETA ESTREIA

Evolução dos Mais Poderosos ao longo dos anos

Luís Amaral entra pela primeira vez no "ranking" dos Mais Poderosos do Negócios no ano em que o Observador, do qual é sócio-fundador e o maior acionista, cumpre uma década.

Fonte: Negócios

O ADMIRÁVEL MUNDO DA IA

DANIELA BRAGA
CEO da Defined.ai

A inteligência artificial é a nova fronteira do conhecimento, e o conhecimento é um dos direitos democráticos mais importantes.

"O Poder de Fazer Acontecer", a conferência anual do Negócios realizada no âmbito de Os Mais Poderosos, será dedicada ao tema da inteligência artificial.

CLASSIFICAÇÃO 2024

1.º	
2.º	
3.º	
4.º	
5.º	
6.º	
7.º	
8.º	
9.º	
10.º	
11.º	
12.º	
13.º	
14.º	
15.º	
16.º	
17.º	
18.º	
19.º	
20.º	
21.º	
22.º	
23.º	
24.º	
25.º	
26.º	
27.º	
28.º	
29.º	
30.º	
31.º	
32.º	
33.º	
34.º	
35.º	Luís Amaral
36.º	António Portela
37.º	Pinto Balsemão
38.º	António Horta Osório
39.º	João Vieira de Almeida
40.º	Rui Miguel Nabeiro
41.º	Pedro Reis
42.º	Ricardo Pires
43.º	José Teixeira
44.º	Leonor Beleza
45.º	Nuno Sebastião
46.º	Joaquim Miranda Sarmento
47.º	José Cardoso Botelho
48.º	Luís Laginha de Sousa
49.º	Carlos Moedas
50.º	Paulo Rangel

PRIMEIRA LINHA II O FANTASMA DA RECESSÃO NOS EUA

Após mais de um ano de mercado altista, os "ursos" derrotaram os "touros" de Wall Street. Por todo o mundo, o vermelho dominou as bolsas.

Em pânico, mercado quer ajuda de emergência da Fed

Bolha das dotcom, crise do subprime ou pandemia de covid-19. Estas foram as raras vezes em que a Fed cortou juros de surpresa e esta é a solução que algumas casas de investimento já esperam face ao "sell-off" causado pelos receios de uma recessão nos Estados Unidos.

LEONOR MATEUS FERREIRA
leonorferreira@negocios.pt

Tóquio, Londres, Frankfurt ou Nova Iorque. Para onde quer que os investidores se virassem esta segunda-feira, o vermelho era dominante nas bolsas mundiais, após no final da semana passada dados económicos piores do que o esperado terem lançado receios sobre uma recessão nos EUA. Há quem já veja a intervenção da Reserva Federal norte-americana (Fed) com um (incomum) corte de juros surpresa, mas também quem veja o movimento como exagerado ou uma oportunidade.

"Esperámos mais de 360 dias por um recuo diário de 2% no S&P 500 e obtivemo-lo há uma semana. Depois, tivemos uma repetição na semana passada, quando a volatilidade explodiu graças à movimentação na época de resultados e à Fed ter deixado as taxas inalteradas", diz Jay Woods, "chief global strategist" da Freedom Capital Markets. "O vai-e-vem do mercado entre 'touros' e 'ursos' foi tão emocionante como assistir a um jogo de ténis do Grand Slam. Infelizmente, os 'ursos' ganharam esta batalha".

O golpe fatal veio na forma de uma série de dados económicos. A criação de emprego não agrícola cresceu em 114 mil posições em julho (contra 175 mil estimados e os anteriores 179 mil). A taxa de desemprego de 4,3% ficou 0,2 pontos percentuais acima do esperado, os salários médios cresceram menos e as encomendas de bens duradouros desiludiram.

"Dados fracos, que refletem um arrefecimento do mercado laboral e dão mais argumentos à Fed para começar a cortar as taxas de juro em setembro", explica a equipa de "research" do Bankinter. O banco central liderado por Jerome Powell decidiu, no encontro da semana passada, manter os juros inalterados num intervalo entre 5,25% e 5,5%, um máximo de 23 anos. Mas se antes desta reunião e de os números serem conhecidos, o mercado esperava um corte de 25 pontos-base a 18 de setembro, agora antecipa que seja de 50, apesar da mensagem de cautela que tem sido transmitida.

Aliás, parte do "sell-off" vivido nas ações esteve relacionado com o impacto de uma economia mais fraca nos contas das empresas, mas terá também contribuído o receio de que a Fed esteja a de-

Brendan McDermid/Reuters

MEDO EM MÁXIMOS E AÇÕES GLOBAIS EM BAIXA

Evolução, em percentagem

O sentimento negativo nas ações foi generalizado. Depois de o japonês Nikkei ter protagonizado o seu segundo pior dia de sempre, as bolsas europeias e norte-americanas afundaram com os receios de que a Reserva Federal dos Estados Unidos tenha demorado demasiado tempo e a economia esteja a entrar em recessão. O índice que mede a volatilidade do S&P 500 registou a maior subida intradiária de sempre.

O VIX, conhecido como "índice do medo", chegou a disparar 181% – a maior subida diária de sempre.

3,9%
DÍVIDA DOS EUA

A "yield" das obrigações do Tesouro dos EUA a dois anos está nos 3,9%, acima dos 3,8% a 10 anos.

-1,87%
PORTUGUÊS PSI

O lisboeta PSI foi contagiado pelo sentimento e perdeu 1,87%, ou 1,7 mil milhões em capitalização.

-2,17%
EUROPEU STOXX 600

O Stoxx 600 caiu 2,17%. Dada a relação com o ciclo económico, as "utilities" lideraram.

-4,2%
NORTE-AMERICANO S&P 500

O índice de referência dos EUA chegou a tombar 4,25%, tendo aliviado as perdas ao longo do dia.

-12,4%
JAPONÊS NIKKEI

O japonês Nikkei viveu a pior sessão desde outubro de 1987 (segunda pior da história), tendo afundado 12,4%.

Fonte: Bloomberg

O vai-e-vem do mercado entre 'touros' e 'ursos' foi tão emocionante como assistir a um jogo de ténis do Grand Slam. Infelizmente, os 'ursos' ganharam esta batalha.

JAY WOODS
"Chief global strategist" da Freedom Capital Markets

Os fundos federais deveriam estar, neste momento, entre 3,5% e 4%.

JEREMY SIEGEL
Economista e professor de Finanças em Wharton

morar demasiado.

Vários "traders" começaram mesmo a considerar a hipótese de a Fed se antecipar a esta data e avançar com uma descida nos juros. "Os fundos federais deveriam estar neste momento entre 3,5% e 4%", afirmou o economista norte-americano de Wharton, Jeremy Siegel, em entrevista à CNBC, defendendo que a Fed deveria fazer um corte já de 75 pontos-base e outro, na mesma dimensão, em setembro. Estas decisões de emergência acontecem, mas não são comuns. A última vez foi em março de 2020, em resposta à pandemia, quando as taxas de juro foram reduzidas 150 pontos-base para zero. Antes disso, foi feito várias vezes durante a crise financeira mundial e ainda na viragem do século com o rebentar da bolha das dotcom e após o 11 de setembro.

Apesar de concordarem que os dados económicos conhecidos nos EUA são "inequivocamente" fracos, os analistas da Ebury veem uma "reação exagerada" no mercado monetário "ao que é até agora o primeiro relatório fraco do mercado de trabalho de 2024". "Parece claro que, na ausência de dados de primeira linha dos EUA esta semana, o dólar pode ter dificuldades", remata a "fintech" especializada em câmbio.

Se o dólar perde terreno, o iene japonês não só beneficia de ser um ativo-refúgio como segue ainda em alta após a subida de juros do Banco do Japão na semana passada. A valorização da moeda penaliza as ações – especialmente as exportadoras. O Nikkei arrancou assim a semana a afundar 12,4%, o pior dia desde 1987.

A tendência negativa alastrou a todo o mundo, com bolsas da Europa e dos EUA no vermelho. O VIX, que mede a volatilidade do S&P 500 e é conhecido como índice, teve a maior subida de sempre, ao chegar a disparar 181%. Nas obrigações, a inversão da curva de "yields" dos EUA reforçou o receio de recessão já que um juro a dois anos (nos 3,9%) superior a 10 anos (3,8%) sinaliza maior risco a curto do que a médio prazo.

Nas matérias-primas, o petróleo – que valorizou durante a madrugada devido às tensões geopolíticas – acabou por ceder face ao potencial impacto da economia mais fraca. Já o ouro caiu cerca de 3% e a prata 7%. "As 'margin calls' antes da abertura de Nova Iorque forçaram os investidores a liquidar posições vencedoras em ouro para cobrir as suas perdas em ações", explicou, à Bloomberg, Adrian Ash, diretor de "research" da plataforma de negociação de metais preciosos BullionVault.

O reajustamento de posições e investimentos pelas classes de ativos foi acompanhado por um abrandamento na compra de ações por investidores de retalho em todas as regiões. Os próximos dias irão ditar se a pressão se mantém sobre a Fed ou se há um alívio. "De um modo geral, pensamos que estamos a aproximar-nos de uma oportunidade tática de compra e o nosso Monitor de Posicionamento Tático poderá cair ainda mais nos próximos dias", antecipa John Schlegel, responsável de posicionamento do JPMorgan. ■

CONJUNTURA

Empresas preparam-se para voltar a subir preços

Principais setores de atividade preveem aumentar preços de venda ao consumidor até outubro. Intenção contraria o que se passa no euro e é maior no comércio. Processo de desinflação pode atrasar.

JOANA ALMEIDA
joanaalmeida@negocios.pt

As empresas estão a preparar novas subidas de preços de venda ao consumidor nos próximos meses. A intenção vem refletida nos resultados dos inquéritos mensais de conjuntura de julho, divulgados na semana passada pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), e é comum a todos os setores de atividade em Portugal. A subida deverá dificultar o processo de desinflação, que se antevê que seja "acidentado".

O INE revela que, com base nas respostas de cerca de 5 mil empresas a operar em Portugal aos inquéritos realizados durante as primeiras três semanas de julho, o saldo das expectativas dos empresários sobre a evolução futura dos preços de venda nos próximos três meses "aumentou significativamente na indústria transformadora, na construção e obras públicas e no comércio e, de forma moderada, nos serviços", indiciando uma pressão acrescida sobre a inflação até outubro.

A intenção de subir preços ao consumidor teve o maior aumento no comércio, sendo este o segundo mês consecutivo em que os empresários do setor estão a preparar mexidas nos preços. Os dados do INE revelam que o saldo das perspetivas dos empresários sobre aumentos de preços – que traça a diferença entre a percentagem de respostas positivas e negativas – passou de 7,1 pontos para 10,3, regressando aos dois dígitos. Desde abril de 2023, que esse saldo não era tão elevado.

Nos setores da indústria e da construção os empresários antecipavam um alívio nos preços desde o início do ano – apesar de a inflação ter acelerado e abrandado, de forma intermitente, nos últimos meses –, mas essa intenção alterou-se no último mês. Na indústria, o saldo das perspetivas dos empresários passou de 6,2 pontos para 8,3, atingindo o valor mais elevado deste ano. Já na construção, a subida nas intenções foi ligeiramente mais expressiva, passando de 8,4 pontos para 11,4.

Mesmo nos serviços, onde a subida foi mais singela, houve uma inversão da tendência nas perspetivas dos empresários. Os dados relativos a julho revelam que o saldo das expectativas dos empresários do setor subiram dos 7,8 pontos para 8,5. Essa intenção de voltar a subir os preços nos serviços é particularmente preocupante, dado que, na Zona Euro, tem sido esse o setor a dificultar mais a descida da inflação.

Os microdados do INE revelam que, dentro dos serviços, os principais aumentos de preços estão a ser antecipados nos transportes e armazenagem, atividades imobiliárias e atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas. Por outro lado, há outros subsetores dos serviços que esperam ainda reduzir preços nos próximos meses. É o caso destacado do alojamento e restauração, seguido das atividades administrativas e dos serviços de apoio, e dos serviços de consultoria.

Foi no comércio que a intenção de subir preços mais aumentou.

Caminho difícil até à meta do BCE

Com todos os setores a preverem novas subidas de preços, o processo de desinflação pode perder força em Portugal. Em novembro do ano passado, a inflação atingiu um valor abaixo da meta dos 2% estabelecida pelo Banco Central Europeu (BCE), mas, desde então, a trajetória da inflação tem ziguezagueado entre ligeiros aumentos e diminuições, sem que tenha sido atingida ainda a tão desejada estabilidade de preços. Em julho, a es-

Intenção de subir preços aumentou "significativamente" no comércio,

TODOS OS SETORES PREVEEM SUBIR PREÇOS

Saldo das perspetivas das empresas sobre evolução dos preços nos próximos três meses, em pontos

Em julho, todos os setores de atividade económica tiveram um aumento no saldo das perspetivas de aumento de preços nos próximos três meses. Isso significa que, até outubro, é de esperar que os preços ao consumidor voltem a subir. Comércio foi o setor onde essa subida foi mais acentuada.

Fonte: INE

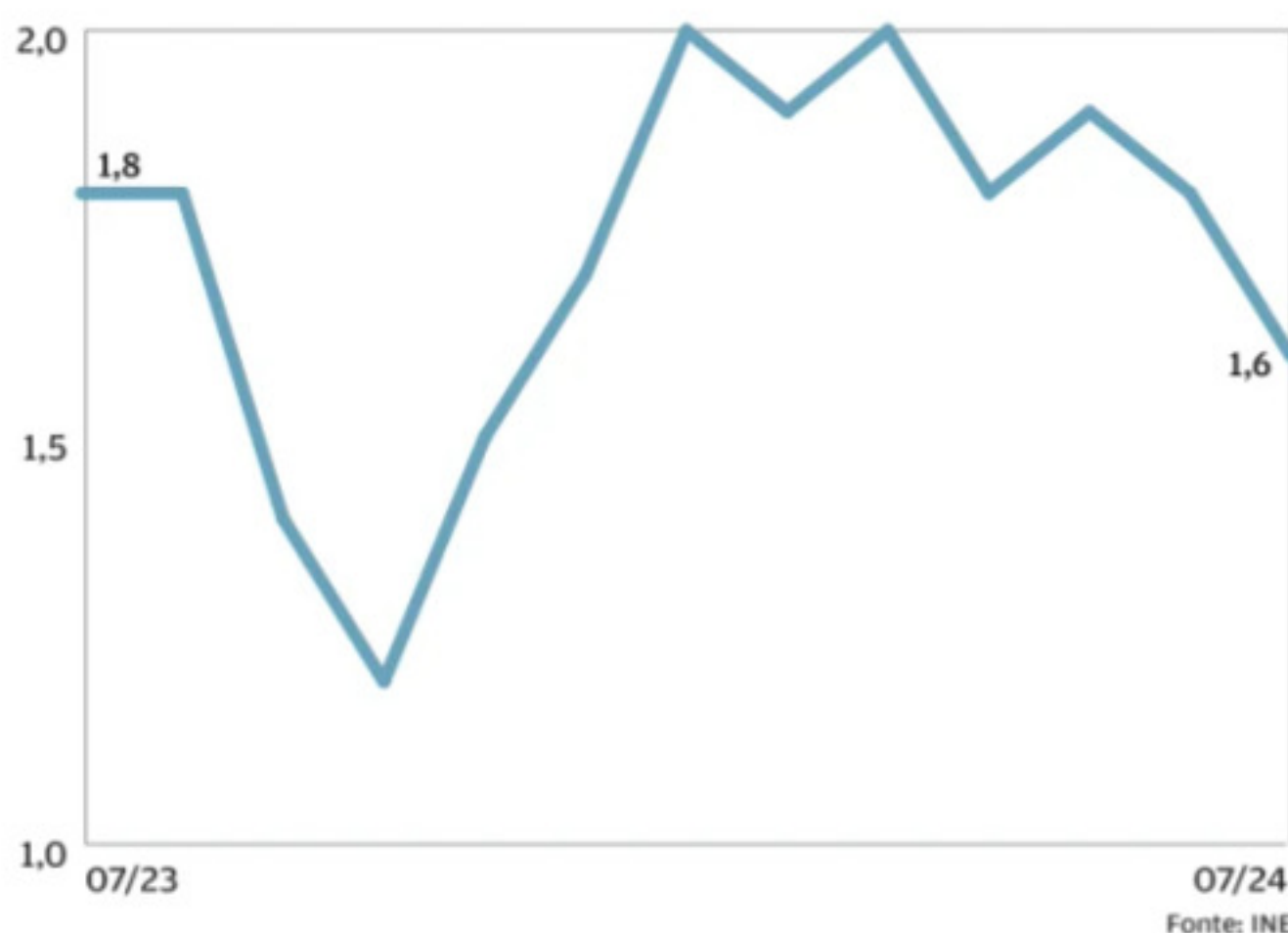
Pedro Elias

indústria e construção. Nos serviços, o aumento foi mais modesto.

EMPRESAS MAIS PESSIMISTAS SOBRE FUTURO

Evolução do indicador de clima económico, em pontos

O indicador de clima económico diminuiu em junho e julho, sinalizando que as empresas estão mais pessimistas em relação aos próximos meses. Esse maior pessimismo contagiou sobretudo os empresários ligados à indústria transformadora e construção. No comércio e serviços, melhorou.

Fonte: INE

timativa rápida do INE indicava que a inflação terá sido de 2,5%.

A presidente do BCE, Christine Lagarde, tem alertado que o caminho até à estabilidade de preços será "acidentado". Na Zona Euro, a inflação voltou a acelerar no último mês para 2,6%, depois de o banco central ter decidido manter as taxas de juro inalteradas, um mês depois de ter aprovado a primeira descida desde 2019. Ainda assim, as empresas da Zona Euro estão a prever uma moderação do aumento dos preços de venda nos próximos meses, ao contrário do que acontece em Portugal.

Na última reunião, Lagarde referiu que espera um "verão agitado" de indicadores sobre salários, margens de lucro e produtividade da Zona Euro para decidir a direção da política monetária. Por isso, não se comprometeu com uma descida das taxas em setembro. ■

Construção e comércio esperam contratar menos até outubro

Expectativas das empresas sobre emprego são mistas. Serviços e indústria querem contratar mais. Restantes setores estão cautelosos devido a atividade mais fraca.

Estarão as empresas disponíveis para contratar mais funcionários nos próximos meses? O quadro de expectativas é misto. Segundo os inquéritos de conjuntura do Instituto Nacional de Estatística (INE) relativos a julho, só os serviços e a indústria admitem reforçar as contratações até outubro. Já a construção e o comércio estão mais pessimistas em relação ao emprego.

Os dados recolhidos pelo INE junto de cerca de 5 mil empresas revelam que é nos serviços que se esperam mais contratações nos próximos três meses. O saldo das expectativas dos empresários aumentou de 4,2 pontos para 9,9. Ou seja, a diferença entre as respostas positivas e negativas dá vantagem à intenção de contratar, que é condizente com as expectativas de um aumento da procura por serviços nos próximos meses.

Na indústria, a intenção de realizar novas contratações nos próximos meses aumentou de forma mais ligeira: de 0,8 pontos para 0,9. Essa intenção ligeiramente positiva em relação ao emprego surge numa altura em que os empresários do setor estão a antecipar um recuo significativo na procura global por bens e serviços fornecidos, tendo em conta que o saldo das expectativas dos empresários passou de -14,3 pontos para -20,4. Em paralelo e em sentido contrário, esperam um aumento da produção até outubro.

Por outro lado, a construção e comércio preveem uma retração nas novas contratações. No caso do comércio, os empresários estão a antecipar um recuo na atividade económica tanto no comércio por grosso como no comércio a retalho nos próximos três meses, o que explica uma menor disponibilidade para contratar, com o saldo das expectativas dos empresários a diminuir de 4,1 pontos para 2,5.

Já no caso da construção, a intenção de contratar menos também está alinhada com a previsão de uma queda na carteira de encomendas. O saldo das expectativas dos empresários passou de 3,6 pontos para 1,8, mas ainda assim prevalece a intenção de contratar.

Empresas estão mais pessimistas

Em julho, o indicador de clima económico, que sintetiza o saldo das respostas dos empresários às questões levantadas nos inquéritos às empresas, voltou a diminuir em julho, pelo segundo mês consecutivo. Isso significa que os empresários estão pessimistas em relação à atividade económica.

O INE dá conta de que os indicadores de confiança diminuíram na indústria e na construção, "tendo aumentado nos serviços e, de forma moderada, no comércio". ■ JA

1,6

CLIMA ECONÓMICO

O indicador de clima económico, que sintetiza os saldos de respostas das empresas, voltou a diminuir em julho.

FUNÇÃO PÚBLICA

Reformas no Estado voltam a aumentar este ano

O número de reformados por velhice ou invalidez subiu 9,6% no primeiro semestre deste ano, face ao mesmo período do ano anterior. Nos últimos anos as novas reformas aproximaram-se dos valores do programa de ajustamento da troika.

CATARINA ALMEIDA PEREIRA
catarinapereira@negocios.pt

O número de reformas na Função Pública tem vindo a crescer de forma quase constante – ultrapassou no ano passado as 20 mil, pela primeira vez desde o programa de ajustamento. Os dados publicados na semana passada pela Direção-Geral do Orçamento (DGO) revelam um novo aumento no primeiro semestre, de 9,6% em termos homólogos.

Entre janeiro e junho houve 9.711 novas reformas de velhice ou invalidez na CGA, num aumento de 9,6% em comparação com o mesmo período do ano anterior.

Nestes dados estão incluídas as pensões de velhice e de invalidez, tal como nos sucessivos relatórios e contas da Caixa Geral de Aposentações (CGA).

Durante o programa de ajustamento, marcado por cortes nos salários e nas pensões, bem como pela alteração de regras à própria fórmula de cálculo das pensões, o número de reformas foi muito acentuado, superando as 23 mil (em 2014). Nos últimos anos o número de novos abonos tem vindo a subir quase continuamente, tendo ultrapassado no ano passado os 20 mil, pela primeira vez em nove anos.

A idade da reforma está indexada de forma indireta à esperança média de vida desde 2008 e de forma mais direta após 2014. Desde então, tem vindo progressivamente a subir à medida que aumenta a idade da reforma. Esta tendência foi interrompida nos anos de 2023 e 2024, quando desceu para 66 anos e quatro meses, mas será retomada no próximo ano, quando voltar a subir para 66 anos e sete meses. O mesmo aconteceu nos dois anos anteriores (2022 e 2023) com o corte do fator de sustentabilidade.

Mudanças nas reinscrições de um regime fechado

A CGA é essencialmente o regime de proteção dos funcionários públicos, mas é um regime fechado. Os trabalhadores do Estado admitidos após 2006 passaram a estar inscritos na Segurança Social.

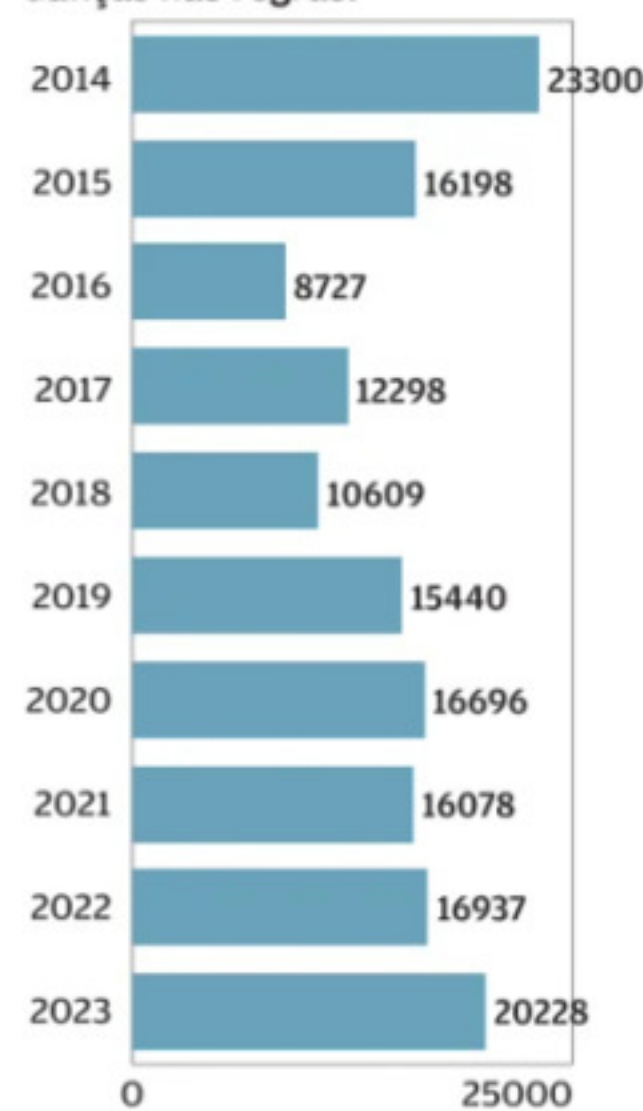
Os funcionários que voltaram ao Estado têm reclamado nos tribunais a reinscrição na CGA, com sucesso no caso dos professores. O Governo anunciou recentemente que aprovou uma norma interpretativa para permitir a reinscrição apenas no caso dos que, mudando de empregador, não interromperam o vínculo ao Estado.

Os dados publicados pela DGO revelam que a CGA tem agora 656 mil pensionistas e cerca de 372 mil subscritores. ■

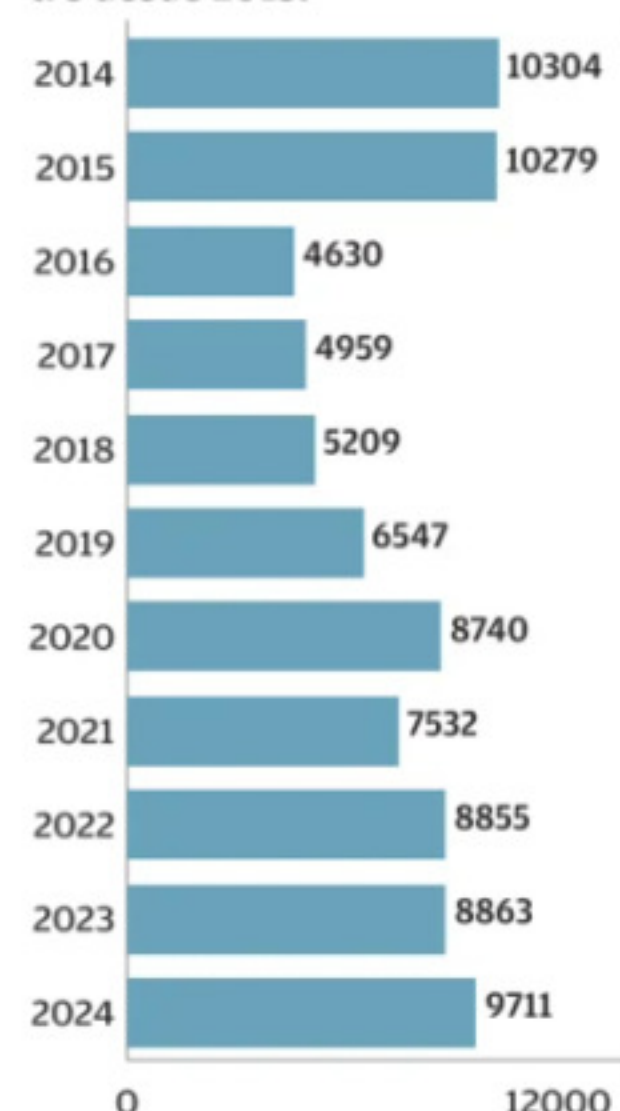
Sérgio Lemos

Reformas subiram nos primeiros seis meses, em termos homólogos.

REFORMAS SUBIRAM NOS ÚLTIMOS ANOS
Reformas por velhice ou invalidez (anual)

As novas reformas de velhice e invalidez têm vindo a aumentar de forma quase contínua e no ano passado superaram as 20 mil. O número não era alcançado desde 2014, período ainda marcado pela instabilidade gerada durante o programa de ajustamento, que implicou cortes de salários, de pensões e mudanças nas regras.

Fonte: Negócios com base na DGO e CGA

MAIS FUNCIONÁRIOS A SAIR EM SEIS MESES
Reformas por velhice ou invalidez (semestral)

Nos primeiros seis meses do ano houve 9.711 novas reformas de velhice ou invalidez na Caixa Geral de Aposentações (CGA), num aumento de 9,6% face ao mesmo período do ano anterior. Os dados publicados pela Direção-Geral de Orçamento (DGO) mostram que é o valor mais alto num primeiro semestre desde 2015.

Fonte: Negócios com base na DGO e CGA

19,4%
NO ANO PASSADO
O número de aposentações e reformas por velhice ou invalidez da CGA subiu 19,4% no ano passado, para 20,2 mil.

9,6%
EM SEIS MESES
Nos primeiros seis meses deste ano os novos abonos de reforma por velhice ou invalidez subiram 9,6% em termos homólogos.

BELEZA E BEM-ESTAR

Sonae quer expandir beleza e bem-estar além-Ibéria

A empresa de retalho do grupo Sonae tem como meta, nos próximos dois anos e meio, mais 80 lojas e 1.500 contratações em Espanha, só no segmento de beleza e bem-estar. Mas pretende não ficar por aí.

VÍTOR RODRIGUES OLIVEIRA
vitoroliveira@negocios.pt

A MC, que detém, entre outras insígnias, o Continente, a Wells ou a Go Natural, vai escalar o segmento de beleza, perfumaria e bem-estar em Espanha, prometendo mais lojas e contratações nos próximos tempos. Será apenas o início, uma vez que pretende usar a nova empresa criada no país vizinho – que resulta da integração entre a Druni e a Arenal – como trampolim para outras geografias, revela Miguel Águas, administrador da MC, ao Negócios.

A empresa de retalho da Sonae concluiu, no mês passado, a aquisição de metade da Druni, oferecendo como contrapartida a sua participação de 60% na Arenal e 148 milhões de euros adicionais. Além disso, a MC poderá pagar ainda outros 36 milhões até 2025 ou 2026, dependendo do desempenho da nova empresa. Em simultâneo, os acionistas fundadores da Arenal venderam à Druni os 40% que o grupo português não detinha, por 81 milhões de euros. O resultado desta entidade combinada é uma parceria entre a MC e os acionistas fundadores da Druni, ficando cada parte com 50%. No âmbito deste acordo, a Druni é "integralmente consolidada" pela MC e pela Sonae, anunciou em julho o grupo liderado por Cláudia Azevedo, reclamando a liderança no retalho de beleza e bem-estar na Península Ibérica.

Ambas as marcas espanholas, indica Miguel Águas, "têm já ritmos de expansão e 'pipeline' previsto para os próximos 12-18 meses", pelo que quer "dar continuidade a esse crescimento previsto".

Isto significa "ter em Espanha mais 80 lojas nos próximos anos", revela o administrador. "É provável que cheguemos ao final de 2026 com cerca de 550 lojas", face às 472 que existem nesse país (402 da Druni e 70 da Arenal). "Também depende da oportunidade de mercado, da disponibilidade de espaços, de projetos construtivos, etc.", ressalva.

Atualmente com "cerca de 3.500 pessoas" a trabalhar nas duas empresas espanholas, a expansão prevista levará este número "provavelmente acima dos 4.500" em dois ou três anos, sendo "natural" que "venha a aproximar-se dos 5.000 colaboradores", adianta o gestor.

Um plano que será sempre condicionado pelos espaços que conseguirem encontrar: "É diferente uma loja de 200 m2 ou de 600 m2. Depende de algumas oportunidades do mercado. Nós temos conforto e preferência por lojas de uma dimensão maior, em grandes centros urbanos, e ainda temos alguma dessa expansão por fazer, portanto, é natural que o grupo chegue a esses números", afirma.

E o que se pode esperar para Portugal? A Wells, insígnia do grupo que se dedica à beleza, ao bem-estar e à parafarmácia, também deverá contar com "alguma expansão e reforço de tripulação", que atualmente totaliza 1.500 pessoas em 315 lojas. Estão previstos novos pontos de venda, dando continuidade ao caminho de "abertura em ruas icónicas das grandes cidades portuguesas", como Porto, Braga, Lisboa, Funchal ou Coimbra. "Estamos à procura de lojas que sejam bastante visíveis e de alguns centros comerciais em que a Wells não está presente ou em que estava ainda muito associada ao Continente, mas a emancipar-se" da gigante do retalho que integra a MC. A dimensão das lojas, sublinha Miguel Águas, é bem diferente das insígnias espanholas: "Destas 315, um grande número são lojas muito pequenas, associadas ao Continente Bom Dia, ou então lojas médias, associadas ao Continente Modelo".

Miguel Águas, administrador da MC para a saúde, beleza e bem-estar, revela ao Negócios os planos de expansão deste

O investimento que a expansão das lojas vai exigir nos dois países deverá chegar aos 40 milhões de euros por ano. "Nos próximos cinco anos, estamos a falar de 200 milhões de euros acumulados", sinaliza o administrador. Mas se for adicionado "o investimento em plataformas logísticas, sistemas de informação e outros investimentos menores em estruturas centrais, etc.", o valor "aproxima-se dos 50 milhões de euros anuais".

Se tudo correr como o planeado, a MC perspetiva atingir com este segmento "os 2.000 milhões de euros de faturação daqui a cinco anos na Península Ibérica", um aumento de 54% face ao atual nível de vendas – em conjunto, Arenal e Druni faturaram "sensivelmente 1.000 milhões de euros" no ano passado, enquanto a Wells "à volta de 300 milhões de euros".

"São os números em torno dos quais nos alinhámos com os nossos sócios espanhóis e sobre os quais há confiança e conforto de que chegaremos a esses níveis", afirma o administrador da MC, notando, no

> **Daqui a dois anos, gostaria de estar a falar de uma presença [do segmento de beleza e bem-estar] fora da Península Ibérica.**
>
> **MIGUEL ÁGUAS**
> Administrador da MC para saúde, bem-estar e beleza

2.000

FATURAÇÃO
Druni, Arenal e Wells têm vendas conjuntas de 1,3 mil milhões de euros. A MC quer aumentar para 2 mil milhões em 5 anos.

Fernando Ferreira

segmento.

entanto, que a ambição da Sonae e dos fundadores da Druni pode deixar esses números para trás. "Provavelmente superaremos esses valores", confia Miguel Águas.

Para lá dos Pirenéus

Com presença apenas na Península Ibérica (Portugal, Espanha e Andorra), o negócio de beleza e bem-estar da MC deverá dar o salto para lá dos Pirenéus nos próximos tempos. Apesar de o plano ainda estar "numa fase muito preliminar", sem que tenham sido discutidas geografias ou modelos de negócio com os acionistas da Druni, Miguel Águas sublinha, porém, que há "um alinhamento na vontade de explorar oportunidades".

E tem uma certeza: "Queremos rapidamente chegar lá", admite. Em quanto tempo? "Não temos um horizonte temporal definido, mas, daqui a dois anos, gostaria de estar a falar de uma presença fora da Península Ibérica. Ter já alguma coisa a acontecer no final de 2026, por exemplo. Acho que é um horizonte temporal compatível e coerente com o que estamos a querer fazer". O gestor acredita que "não há vantagem em esperar" por uma consolidação do negócio em Espanha, uma vez que a empresa tem "uma oportunidade de alavancar ativos que estão a ter muito êxito" na Península Ibérica. "Têm propostas de valor que vemos como muito fortes, que competem sem receio e olhos nos olhos com os principais operadores europeus, e, portanto, vemos oportunidades em expandir para lá da Península Ibérica", considera. "Não podemos esperar, seria uma oportunidade perdida".

E para onde é que será dado o salto? "Eu não diria que estamos cingidos à Europa, mas é um mercado natural de expansão. Na Europa, provavelmente, haverá um esforço grande para encontrarmos oportunidades", adianta. Seja como for, há linhas vermelhas: "Certas distâncias que não vamos querer ultrapassar – distâncias geográficas, distâncias culturais demasiado fortes ou de mercados que não operem em regimes de concorrência. São as filtragens normais".

O administrador nota ainda que, estando a MC e os acionistas da Druni "habituados a Portugal e Espanha", será sempre "um movimento com risco, investimento, esforço, bastante disruptivo".

Em aberto está também se a expansão seria feita de forma orgânica ou por aquisições. "Não excluímos, à partida, nenhum modelo de entrada num novo país, mas não definimos de todo isso", responde Miguel Águas. ■

PERGUNTAS A MIGUEL ÁGUAS
Administrador da MC para saúde, bem-estar e beleza

A concorrência aumentou "pelos melhores espaços"

Miguel Águas, administrador da MC para o segmento de saúde, beleza e bem-estar, considera que a concorrência tem estado mais agressiva nos últimos anos – e não é só ao nível do preço. O mercado imobiliário aquecido é um problema que "pesa na conta de exploração e que impacta as vendas".

> **Alguns operadores entraram no mercado, em Espanha e Portugal, com mensagens e preços muito agressivos, às vezes a fazerem 'dumping' de produtos.**

A concorrência está mais apertada do que há cinco anos, por exemplo?

Mudou de características. Vemos um fenómeno, que não é novo, do crescimento do canal 'e-commerce', que traz operadores novos, transfronteiriços. Só por essa via há logo mais concorrência e diferente. Mas depois temos visto um aumento da agressividade da concorrência em preço em Portugal e Espanha, com dinâmicas diferentes.

Desde quando?

Depois da covid notou-se mais, também porque foi o momento em que o 'e-commerce' subiu, as pessoas ficam mais sensíveis ao preço. Desde essa altura, eventualmente, sentiu-se uma agressividade maior. Alguns operadores entraram no mercado, quer em Espanha, quer em Portugal, com mensagens e preços muito agressivos, às vezes a fazerem 'dumping' de produtos e a fazerem publicidade comparativa, dizendo: "Eu sou mais barato do que este operador que, por acaso, tem esta forma e esta cor". Alguns desses operadores acabam por entrar em dificuldade, porque, na verdade, são contas de exploração no vermelho anos a fio até que um dia um acionista diga 'já chega'. Mesmo contra esses, temos de ter propostas competitivas. E há a concorrência que sempre houve: os operadores que já estão há mais tempo e que lutam por um cliente sensível ao preço. Mas há mais variáveis em que se nota a concorrência, como a procura pelos melhores espaços – é um fator que pesa na conta de exploração e que impacta as vendas. É diferente ter uma loja no centro comercial Colombo ou numa rua perdida de uma aldeia pequena no meio de Portugal, como é evidente.

Essa dificuldade é maior em Portugal ou em Espanha neste momento?

Eu sinto que o mercado é muito competitivo quer em Portugal quer em Espanha. E, em particular, na busca de espaços, são dois fenómenos ao mesmo tempo: a competitividade do retalho e a evolução do setor imobiliário nos dois países. São setores muito aquecidos, cujos espaços comerciais também aqueceram muito. Depois, concorrermos com todos os setores pela busca de talento. Mas os aspetos específicos do setor em que se nota essa pressão concorrencial são mesmo a busca pelas melhores marcas, pelos produtos mais inovadores e pelo preço. ■

VINHO

Dona do Periquita espera "voar" de regresso a vendas-recorde em 2024

Depois de provar um ano difícil para o mercado dos vinhos, a José Maria da Fonseca, que faz 190 anos, conta pelo menos igualar o máximo histórico de faturação de quase 35 milhões de euros alcançado em 2022, bebendo só do crescimento orgânico – dentro e fora de portas.

DIANA DO MAR
dianamar@negocios.pt

Bruno Colaço

A empresa José Maria da Fonseca vai na sétima geração. António Maria Soares Franco é co-CEO, a par com o primo Francisco.

A celebrar 190 anos, a José Maria da Fonseca (JMF), que vai na sétima geração, chama a si o título da mais antiga produtora nacional de vinhos de mesa e de moscatéis de Setúbal. Apesar da longevidade, a Periquita, que o fundador, um matemático beirão, criou em 1850, continua a ser a "estrela" da companhia. É, aliás, nas "asas" de uma campanha de relançamento da marca que a empresa familiar espera encontrar parte do ímpeto para voar de regresso aos números de 2022, o melhor ano de sempre, traduzido numa faturação de perto de 35 milhões de euros, após "um ano particularmente difícil para as empresas de vinho".

"2023 foi marcado por um aumento muito substancial dos custos, devido à subida dos preços de matérias como o vidro – até 50% – rolhas, rótulos ou caixas. Os produtores tentaram passar parte para o consumidor e, como consequência, o mercado também se retraiu, e, em geral, as margens reduziram-se", contextualiza António Maria Soares Franco, co-CEO da JMF, a par com o primo Francisco. A empresa, com "coração" em Azeitão, obteve vendas de cerca de 33 milhões de euros, reflexo de uma quebra na casa dos 5%, influenciada também por "a subida das taxas de juro ter levado muitos importadores e clientes internacionais a diminuírem muito os 'stocks'", o que belisca o ritmo normal das vendas.

Ao Negócios, o gestor diz estar confiante de que 2024 irá vingar como um ano bom: "Não tenho muitas dúvidas de que será um ano de crescimento. Provavelmente vamos atingir novamente os valores de 2022 e é possível que este ano até seja melhor". E os indícios

Começámos em 2015 com a distribuidora e a evolução tem sido fantástica. Tanto que quase multiplicamos por quatro as vendas no mercado nacional.

ANTÓNIO MARIA SOARES FRANCO
Co-CEO da José Maria da Fonseca

apontam, de resto, nesse sentido, com António Maria Soares Franco a dar conta de que, ao momento, "estão ligeiramente acima" do período homólogo. O crescimento esperado será "sobretudo orgânico", com a JMF a depositar fé nos resultados do "projeto superimportante de 'rebranding' da Periquita, a primeira marca de vinho engarrafada em Portugal", posto em marcha recentemente.

Distribuidora "fermentou" mercado nacional

Atualmente, a exportação vale 50% do negócio da JMF, mas no passado chegou a ter um peso na ordem dos 70%. O que mudou? A aposta numa distribuidora própria que viria a mostrar que havia espaço para uma empresa centenária conquistar novos clientes dentro de "casa": "Começámos em 2015 e desde então temos tido uma evolução fantástica dos números no mercado nacional. Tanto que praticamente multiplicamos por quatro as vendas, o que veio equilibrar um pouco os pratos na balança". Três anos depois, a JMF abriu as portas da sua distribuidora a marcas externas que se "encaixam na sua filosofia de trabalho e não colidem entre si e permitem chegar ao cliente com uma oferta global", fazendo parte do menu, entre outros, os vinhos da Winestone, como a Ravasqueira, do universo José de Mello, ou Sarah Jessica Parker, o champanhe Henriot ou a cachaça Ypioca.

"Não houve, de todo, desinves-

Apesar da evolução positiva, infelizmente, os vinhos portugueses ainda têm um preço médio baixo.

ANTÓNIO MARIA SOARES FRANCO
Co-CEO da José Maria da Fonseca

Propostas de compra? "Já houve, mas fechamos sempre a porta"

timento no mercado internacional – pelo contrário", até porque "há muitas oportunidades de crescimento lá fora", explica António Maria Soares Franco, pondo essa observação em perspetiva: "Em média, a quota dos vinhos portugueses anda à volta de 2% e, portanto, temos 98% do mercado para conquistar". Brasil e Suécia disputam "taco a taco" a liderança nos destinos de exportação da JMF, ambos à boleia da Periquita, embora com diferenças na preponderância em termos de gama. Em terceiro lugar surge Itália, "curiosamente um grande produtor e de qualidade, que é o principal mercado da marca Lancers", realça, dando conta de que Canadá e EUA fecham o top 5. Embora "praticamente em todos os grandes mercados", o gestor assinala ser "preciso fazer crescer presença" e chama a atenção também para "o potencial enorme" de geografias menos exploradas. Dá o exemplo da China – que representa "menos de 1% da faturação" – que "continua a ser superinteressante e de considerar a prazo" –, da Europa de Leste, em concreto a Polónia, que "começa a ser muito importante para os vinhos portugueses" e do continente africano onde avista "um mar de oportunidades".

Olhando para o posicionamento dos vinhos portugueses em geral, o co-CEO da JMF, que detém 650 hectares de vinha e um portefólio com mais de 30 marcas, nota que, "apesar da evolução positiva, infelizmente, os preços médios ainda não refletem a sua qualidade". "É um caminho que vai ter de ser inevitavelmente feito, porque as vinhas e as castas portuguesas não produzem tanto por hectare como as dos países do Novo Mundo. E mesmo na Europa, não conseguimos concorrer nunca em preço com países como Espanha, por exemplo". E, por isso, sustenta, "temos sempre que competir com o valor acrescentado e com a diferenciação dos nossos vinhos e das nossas marcas". ■

O capital da José Maria da Fonseca é 100% da família, estando os comandos entregues atualmente a membros da sétima geração. António Maria Soares Franco, que exerce o cargo de co-CEO, a par com o primo Francisco, atesta que a empresa foi sondada ao longo do tempo relativamente à possibilidade de venda, mas deixa claro que se trata de uma carta fora do baralho: "Já houve abordagens, mas também nunca se desenrolaram muito porque nós também nunca passamos da primeira conversa. Fechamos sempre a porta". E vai mais longe: "Acho que nem temos o direito de vender a empresa. Nós nem somos donos da empresa, somos antes quase guardiões da José Maria da Fonseca. O nosso trabalho é fazer com que a empresa fique ainda melhor, para as gerações futuras".

Nem temos o direito de vender a empresa. Nós nem somos donos, somos antes quase guardiões da José Maria da Fonseca.

ANTÓNIO MARIA SOARES FRANCO
Co-CEO da José Maria da Fonseca

Para o gestor, só abrir o capital significaria "abrir um precedente que depois seria muito complicado de fechar". Fomos ensinados desde novos a não alimentar esse tipo de conversas", frisa. ■ DM

"É preciso que [o Governo] não nos crie dificuldades"

António Maria Soares Franco, co-CEO da José Maria da Fonseca, defende que o setor do vinho "tem de ter capacidade para sobreviver por si próprio", sem ajudas do Governo, do qual espera que não crie obstáculos e que intervenha menos na economia.

"Não andamos de mão estendida a pedir dinheiro ao Governo. Achamos que o setor tem de ter capacidade para sobreviver por si próprio, sem precisar do Governo ou dos apoios do Estado", diz o gestor. "Muitas vezes o que é preciso é que não crie dificuldades ao desenvolvimento das empresas nas várias áreas de atuação", contrapõe António Maria Soares Franco, aludindo a "constrangimentos e burocracias", designadamente ao nível dos licenciamentos. "Estivemos praticamente dois anos para termos autorização para fazer uma central fotovoltaica", exemplifica.

Em termos gerais, o co-CEO da José Maria da Fonseca considera que "continua a haver muita intervenção do Estado na economia". "Sou adepto a que exista um bocadinho menos e que se veja as empresas como um motor da economia, porque são elas que criam valor acrescentado que, depois, é redistribuído. O país tem de olhar para as empresas com mais carinho e vê-las, de facto, como produtores e não como consumidores de riqueza". E, neste contexto, desafia a que se espreite as abordagens lá fora: "Outros países com crescimentos económicos mais elevados do que o nosso têm uma perspetiva diferente em relação às suas empresas". ■ DM

BREVES

ENERGIA

GREENVOLT EXPANDE NA INDONÉSIA

Depois de se ter estreado no mercado asiático em 2023, através da compra de 50,3% da Emerging Solar Indonesia, a empresa liderada por João Manso Neto quer exportar o conceito de comunidades de energia e projetos de autoconsumo coletivo naquele país, com foco sobretudo na indústria, anunciou a empresa em comunicado. E tem já vários projetos em desenvolvimento, sabe o Negócios. ■

TECNOLOGIA

BELGA COMPRA MOG POR CINCO MILHÕES

A belga EVS Broadcast, especialista em aplicações de produção de vídeo, adquiriu a portuguesa MOG Technologies por quase cinco milhões de euros. No ano passado, a MOG faturou 2,9 milhões de euros, num aumento de 34,7% face a 2022, segundo dados da InformaDB. A empresa tem cerca de 50 trabalhadores. O acordo deve ser fechado até ao quarto trimestre. ■

TURISMO

VIANA DO CASTELO COBRA TAXA

A taxa turística de Viana do Castelo começa a ser cobrada nesta terça-feira, sendo de 1,50 euros até 31 de outubro e de um euro na época baixa. A data da entrada em vigor foi estipulada no regulamento publicado em Diário da República, que determina a isenção para as reservas feitas até ontem. ■

DECO PROTeste SABER É PODER DECO PROTeste Investe
Colaboração com a DECO. Os conteúdos foram cedidos pela DECO PROTESTE. www.deco.proteste.pt www.deco.proteste.pt/investe

Mas o que são ETF?

Provavelmente já ouviu falar neles: são produtos de investimento com risco, mas com um elevado potencial de rendimento. Descubra se se trata de uma boa opção de poupança para si.

Embora existam desde a década de 1990, os chamados "exchange-traded funds" (ETF) começaram a ter mais visibilidade entre os pequenos investidores nacionais nos últimos anos. Na prática, este produto de investimento não é mais do que um fundo transacionado em bolsa, tal como são as ações.

Mas será um bom destino para as suas poupanças, sobretudo se não tem muita prática nas andanças do investimento? Eventualmente, sim, mas nunca para a sua totalidade – deve sempre garantir que tem um fundo de maneio para fazer face a eventuais emergências ou despesas inesperadas, aplicado em produtos com capital garantido, como depósitos a prazo ou certificados de aforro ou do Tesouro.

Depois, se quiser pôr a render outros capitais, os ETF podem ser um produto a considerar para uma poupança de longo prazo (cinco anos, no mínimo, ainda que possa vendê-los quando entender, sem qualquer penalização), tendo sempre em mente que, apesar de terem um rendimento potencial atrativo, não têm capital garantido. Ou seja, tal como acontece quando investe em ações, não há garantias de que venha a recuperar esse dinheiro.

Entre os fundos e as ações

Em teoria, os ETF são um tipo de fundos de investimento. Mas, ao contrário destes, em que as entidades gestoras selecionam os ativos com base nos objetivos do cliente, nos ETF, a gestão é passiva.

Quer isto dizer que, embora tenha de recorrer a um banco ou a uma corretora para negociar o produto, o seu desempenho não dependerá da qualidade da gestão. Isto porque a carteira será uma cópia de um índice bolsista, com dezenas ou centenas de títulos diferentes (em que se incluem ações, obrigações, etc.). Ou seja, a cotação de um dado ETF vai acompanhar a evolução do índice que replica (por exemplo, o Euro Stoxx, um índice com 50 ações da Zona Euro, ou o Nasdaq, índice com as grandes tecnológicas norte-americanas, como a Apple, a Microsoft ou a Google. Assim, se estes índices ganharem 10% num dado período, o ganho do ETF será semelhante (descontando os encargos com a corretora).

Por outro lado, os ETF também se diferenciam das ações por permitirem um investimento muito mais diversificado. É como se tivesse perante si um bolo com centenas de ingredientes, dividido em muitas fatias. Ao investir, compra uma dessas fatias. Esta estratégia traduz-se em menor risco: é mais fácil uma dada empresa falir, e as suas ações deixarem de ter qualquer valor, do que um mercado no seu conjunto, mesmo atravessando períodos de maiores perdas. Além dos índices de ações, os ETF replicam também mercados de obrigações, matérias-primas e taxas de câmbio.

Quanto tenho de investir?

Se este tipo de produto lhe parecer interessante para investir, preveja, no mínimo, 2 mil euros por cada ETF, de modo a diluir os encargos com o banco ou a corretora. Entre eles, estão as comissões de negociação, gestão e guarda de títulos, que, dependendo do intermediário, podem ser elevadas.

Pode conhecer os bancos e as corretoras com os custos mais vantajosos para negociar ETF através dos estudos da DECO PROteste Investe, em www.deco.proteste.pt/investe/investimentos/acoes/dossie/corretagem.

Investimento arriscado

Apesar de existir uma grande variedade de ETF, não é de mais voltar a sublinhar que são produtos de risco. Por isso, no início, é obrigatório optar por ETF com um cariz mais diversificado, como os dedicados aos mercados globais de ações e obrigações (características dos dois produtos recomendados).

Pelo contrário, deve ficar afastado de ETF dedicados a atividades muito específicas como a tecnologia blockchain ou o hidrogénio, normalmente mais voláteis.

Ou seja, para começar, opte por ETF diversificados por diferentes tipos de mercados – o ideal é respeitar uma proporção de 60/40 entre ações e obrigações – e sempre numa ótica de longo prazo. Escolher ETF cotados em euros também ajudará a evitar custos com conversões cambiais.

Mais: embora este não seja um critério crucial, será mais vantajoso apostar em ETF de capitalização, isto é, em que o ganho bruto gerado continua a render até ao momento do resgate. Já os ETF que distribuem parte dos ganhos através de dividendos regulares, proporcionando ao investidor rendimentos periódicos, terão mais custos de intermediação e serão tributados pelas Finanças de cada vez que obtiver rendimentos.

Comprar e esquecer

Para que a probabilidade de sucesso dos seus investimentos em ETF seja maior, terá de fazê-los, necessariamente, a longo prazo e ter disciplina para suportar inevitáveis perdas ao longo desse tempo – monitorizar constantemente a carteira é um exercício desnecessário. Terá a difícil missão de comprar e (quase) esquecer que o fez.

Num horizonte temporal alargado, as hipóteses de perdas são mais baixas e é bastante mais provável que venha a acumular mais-valias interessantes. Para ter uma ideia, e não havendo forma de garantir que a história se repita, nas últimas duas décadas, as bolsas mundiais renderam, em média, 9,5% ao ano, apesar das fortes oscilações ao longo desse período. ■

1 – ESCOLHA O PRODUTO

Se está a dar os primeiros passos neste tipo de investimento, opte por ETF dedicados aos mercados globais de ações e obrigações e mantenha-se afastado de produtos dedicados a atividades muito específicas, como a tecnologia blockchain ou o hidrogénio. Prefira ETF cotados em euros, para evitar custos com conversões cambiais, e que não paguem parte dos ganhos em dividendos regulares.

2 – ENCONTRE O INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO

Depois de saber em que ETF vai investir, terá de recorrer a um intermediário financeiro, seja um banco ou uma corretora. Se não dispuserem de um ETF específico, provavelmente conseguirá comprar uma alternativa com um desempenho similar. Os ETF replicam índices de mercado e a maioria dos intermediários disponibiliza os principais.

3 – USE A PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO

As plataformas de negociação que os intermediários disponibilizam permitem comprar, seguir e vender os ETF que subscrever. Numa fase inicial, pode não ser muito fácil encontrar esses produtos. Para o fazer, use o campo de pesquisa, onde pode procurar os ETF pelo nome ou pelo código ISIN. Como há ETF com nomes muito parecidos, mas muito diferentes entre si, é muito recomendável que utilize o último. Se usar o código ISIN, dificilmente irá enganar-se.

4 – DÊ ORDENS COM LIMITES

Ao dar uma ordem de compra "ao melhor", assegura que vai comprar o ETF, mas sem saber exatamente por que valor. Na prática, está a dizer: "Quero comprar já, ao preço mais baixo do momento, seja ele qual for." Por isso, se está a iniciar-se nas lides bolsistas, deve estipular um limite de preço – o que equivale a dizer: "Quero comprar, mas não pago mais do que 'x'." Pode até nem conseguir comprar nessa ocasião, mas tem a garantia de que não pagará mais do que estipulou. Já a venda pode ocorrer em qualquer momento, não havendo um prazo mínimo de subscrição. Basta dar a ordem na plataforma.

5 – ACOMPANHE, MAS COM MODERAÇÃO

Quanto mais genéricos forem os ETF que escolher, menos necessidade tem de estar focado nos mercados. Deve mesmo evitar a tentação de estar constantemente a consultar o valor da sua carteira. É um stress dispensável e pode levá-lo a tomar decisões precipitadas. Um investimento a longo prazo não deve ser decidido em minutos.

6 – RECOLHA OS GANHOS

Dentro de alguns anos, poderá vender os ETF e encaixar os ganhos. Segundo a lei n.º 31/2024, os valores mobiliários detidos há mais de dois anos ficam sujeitos a uma tributação entre 19,6% e 25,2%. Caso o investimento perdure entre dois e cinco anos, 10% do rendimento é excluído de tributação. Entre cinco e oito anos, 20% do rendimento está isento. Se aplicar por mais de oito anos, a lei exclui 30%. A longo prazo, a probabilidade de acumular boas mais-valias é maior. Terá, então, de declarar as vendas (mas não as compras) no IRS, no anexo J. O saldo entre ganhos e perdas está sujeito a uma taxa de 28% (a menos que opte pelo englobamento).

Empresa centenária é exemplo de inovação e sustentabilidade

A trajetória da BAT, uma das empresas mais icónicas e influentes no mercado global, é prova de como a constante adaptação e inovação andam de mãos dadas com resultados económicos, sem esquecer o impacto positivo na sociedade.

Em 2024, a BAT estabeleceu uma visão renovada para "construir um mundo sem fumo" e uma missão revisitada, com o mote "mudar para melhor".

Nos dias de hoje, a inovação e a sustentabilidade são mais do que meras palavras de ordem. Representam uma mudança de paradigma no mundo empresarial, em que as empresas não só procuram maximizar os lucros, mas também contribuir para a sociedade e o meio ambiente de forma positiva. Num cenário global em constante evolução, as empresas que conseguem alinhar o crescimento económico com práticas sustentáveis definem um novo padrão de excelência. Um exemplo notável de uma empresa que incorpora tanto a inovação como a sustentabilidade na sua estratégia é a British American Tobacco (BAT). Com uma história rica que se estende por mais de um século, a BAT tem demonstrado uma capacidade impressionante de adaptação e liderança no seu setor. Vamos explorar os principais marcos que definiram a trajetória desta gigante, destacando os objetivos e as estratégias para um futuro mais sustentável.

BAT: um exemplo de liderança e transformação

Fundada em 1902, a BAT surgiu de uma joint venture entre a Imperial Tobacco Company do Reino Unido e a American Tobacco Company dos Estados Unidos. Em 1927, no seu 25º aniversário, a BAT já se destacava como uma das principais empresas do Reino Unido, operando com 120 filiais ao redor do mundo.

A consolidação pós-guerra

Após a Segunda Guerra Mundial, a BAT enfrentou desafios significativos. Entre 1953 e 1955, a empresa conseguiu recuperar e alcançar o terceiro lugar entre as empresas britânicas, francesas e alemãs em termos de lucros. Em 1976, a criação da BAT Industries consolidou ainda mais a sua posição, tornando-se na terceira maior empresa do Reino Unido em apenas dois anos.

Aquisições e inovações tecnológicas

A década de 1990 marcou um período de aquisições estratégicas para a BAT, incluindo a compra da sua antiga empresa-mãe, a American Tobacco Company, em 1994. A entrada no mercado de cigarros eletrónicos e de produtos de vaping começou em 2012, com a aquisição da CN Creative e o lançamento de produtos de Novas Categorias no Reino Unido.

A era da transformação

A partir de 2015, a BAT introduziu o seu primeiro produto de tabaco aquecido em vários mercados globais, iniciando uma nova era de transformação. Em 2020, sob a liderança do diretor-executivo Jack Bowles, a BAT apresentou a sua estratégia centrada em construir "Um Amanhã Melhor", reduzindo o impacto do seu negócio na saúde através de uma maior oferta de produtos de Novas Categorias para os consumidores e construindo um negócio sustentável a longo prazo no processo. A empresa tornou-se pioneira na indústria do tabaco ao publicar um Relatório de Direitos Humanos, destacando o compromisso com a proteção dos direitos humanos em todo o negócio BAT.

Em 2024, estabeleceu uma visão renovada para "construir um mundo sem fumo" e uma missão revisitada, com o mote "mudar para melhor". O objetivo é encorajar ativamente os fumadores a mudar para produtos sem fumo.

A empresa continua a investir significativamente em pesquisa e desenvolvimento – mais de 300 milhões de euros por ano – para criar produtos de Novas Categorias, com o objetivo de chegar aos 50 milhões de consumidores de produtos sem combustão até 2030.

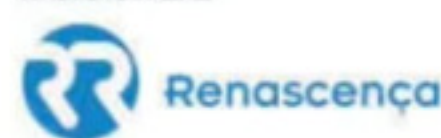
Inovação e sustentabilidade, o caminho para um futuro melhor

Os esforços de sustentabilidade da BAT e o compromisso com os padrões elevados têm tido um notável reconhecimento. A BAT é listada nos Índices de Sustentabilidade Dow Jones (DJSI) pelo 22º ano consecutivo, reforçando o status como líder do setor no mais prestigiado Índice Mundial do DJSI. Em maio de 2023, a BAT foi incluída pelo terceiro ano consecutivo na lista FT Europe's Climate Leaders das empresas que mais progrediram no combate às suas emissões de carbono.

Para o ano fiscal de 2024, a BAT começou a fazer divulgações nos seus relatórios empresariais alinhadas com as recomendações da TNFD (Taskforce on Nature-related Financial Disclosures), após a sua adesão como Early Adopter.

A BAT também se destaca pelas políticas de diversidade e inclusão, valores centrais da empresa. Com mais de 46 mil colaboradores em todo o mundo e 135 nacionalidades diferentes representadas ao nível da gestão, a empresa promove um ambiente de trabalho inclusivo – o objetivo é atingir, pelo menos, 50% de nacionalidades distintas em todas as principais equipas de liderança até 2025. Nos cargos de gestão da BAT, 42% são mulheres.

Em janeiro de 2023, a BAT foi reconhecida pelo Índice de Igualdade de Género da Bloomberg no primeiro ano de participação e foi nomeada Líder em Diversidade 2024 pelo Financial Times. Em janeiro de 2024, foi reconhecida como Global Top Employer pelo sétimo ano consecutivo pelo Top Employers Institute.

A inovação científica é outro dos pilares fundamentais para a BAT. A empresa opera num vasto espectro de campos científicos e possui um centro de inovação de última geração em Southampton, Inglaterra, que desempenha um papel fundamental na continuação da transformação da empresa. Com mais de 600 cientistas e engenheiros, 40 toxicologistas e 200 parceiros internos, a BAT continua a liderar a pesquisa e o desenvolvimento de produtos alternativos ao tabaco tradicional.

OPINIÃO

A COR DO DINHEIRO

CAMILO LOURENÇO
Analista de economia
camilolourenco@gmail.com

A imigração descontrolada é um barril de pólvora

Os acontecimentos dos últimos dias na região de Liverpool são um sinal dos tempos. Um adolescente de 17 anos provocou a morte de três crianças. Mesmo antes de se apurar o que realmente esteve por trás do ato, começaram a circular rumores que associavam o autor à imigração ilegal. Daí à explosão de manifestações violentas foi um passo, apanhando o Governo do senhor Starmer de surpresa.

Os movimentos de protesto foram "sequestrados" por grupos radicais, unicamente interessados em lançar o caos, sob o pretexto de combaterem a imigração desgovernada.

O problema da imigração descontrolada foi a principal razão para o Brexit. E, pelos vistos, não foi resolvido com a saída da União Europeia, ao contrário dos que defendiam a saída da EU (veja-se a dificuldade em encontrar uma solução para os ilegais...).

A desordem não tem paralelo, nem nos tempos dos motins de Brixton, durante a governação da senhora Thatcher. E mostram o problema que o Reino Unido tem pela frente. Problema que pode alastrar a outros países da União, assoberbados pela imigração ilegal. A começar pela França, Itália e Espanha...

Uma intervenção musculada da polícia pode conter a violência? É possível, mas o problema de fundo mantém-se: má integração de pessoas que vêm de fora, parte delas ilegais, a que o país não consegue pôr cobro. Ou seja, é como um incêndio que arde por baixo do solo...

Para os políticos que defenderam o Brexit como cura para os males do Reino Unido, isto é a prova de que mentiram ao dizer que tinham solução para o problema. Para o resto da Europa, que pode acordar com o mesmo tipo de violência, é um aviso. Até porque os radicais não brincam em serviço. ■

A LEI DO MERCADO

JOSÉ SÁ REIS
Professor na Fac. de Direito da Universidade do Porto
jose.sa.reis@gmail.com

Um cartel pandémico

> A cobrança de preços mais elevados por cada teste comparticipado causou, como é aritmeticamente irrefutável, um dano ao Estado.

Ao contrário do que é habitual na época estival, o mês de julho foi extraordinariamente fértil em factos e notícias relativas à aplicação das regras nacionais de concorrência. Houve, em especial, três factos importantes e que merecerão um comentário neste espaço: a decisão da AdC sobre o cartel dos laboratórios, a decisão do TJUE quanto ao cartel da banca (e, tanto ou mais do que isso, a reação da própria banca) e o anúncio da compra na Nowo pela Digi, depois de a AdC ter chumbado a sua aquisição pela Vodafone.

Falando hoje apenas do primeiro daqueles assuntos, a AdC condenou a uma coima global de mais de 57 milhões de euros uma prática horizontal anticoncorrencial (ou seja, um acordo entre empresas concorrentes) entre alguns dos principais laboratórios de análises clínicas a operar em Portugal. O processo iniciou-se, como tantos outros, com a confissão e pedido de isenção da coima que seria aplicável à empresa "arrependida" (aquilo a que vulgarmente se chama o "procedimento de clemência"), e contou com processos de transação relativamente a duas outras visadas, que ao confessarem os factos que lhe eram imputados e colaborarem com a investigação, beneficiaram de uma redução da coima. Já me tinha referido muito brevemente a este cartel quando foi publicitado o início da investigação. Agora que a fase administrativa do processo está concluída (podendo ainda as condenadas recorrer da decisão da AdC para o Tribunal da Concorrência) vou voltar a mencionar dois pontos essenciais que na altura referi.

O primeiro é o de que se todos os cartéis são feios, alguns são mais feios do que outros. E este foi muito feio, porque pelo menos durante uma parte do seu tempo útil de vida explorou uma das situações mais críticas por que todos passámos: a crise pandémica de 2020-22. Ficou demonstrado que as empresas envolvidas, com a colaboração da Associação Nacional dos Laboratórios Clínicos, combinaram aproveitar-se do momento extraordinariamente crítico que o país atravessava, tendo até, segundo se lê na decisão, ponderado boicotar "a prestação do serviço, antecipando que desse boicote resulte 'uma paragem na testagem para o SNS [que] teria um impacto político e social' em plena pandemia e antes de estarem disponíveis ao público vacinas para a covid-19."

Por outras palavras, preferiram pôr em causa a saúde pública, no momento mais crítico que esta conheceu desde que todos temos memória, a prescindir de parte do lucro que poderiam auferir. E este acordo quanto à concertação de estratégias de negociação veio somar-se a outros acordos igualmente proibidos e nefastos, quer quanto ao nível de preços, quer quanto à repartição de mercados. Sendo certo que está aqui em causa tão-só uma contraordenação por infração às regras de concorrência, confesso que a gravidade dessa conduta me faz pensar, mais uma vez, se certos carteis não deveriam ter relevância criminal para os administradores das empresas envolvidas.

O segundo ponto tem a ver com o principal lesado económico pelo cartel, que é evidentemente o Estado e, reflexamente, os contribuintes. A cobrança de preços mais elevados por cada teste comparticipado causou, como é aritmeticamente irrefutável, um dano ao Estado. E só podemos esperar que o Estado venha rapidamente exigir aos envolvidos a reparação desse prejuízo através de uma ação de indemnização. Com toda a sobrecarga financeira que o SNS teve de suportar nestes últimos anos, não o fazer seria a todos os títulos incompreensível. Mais do que deixar passar incólume uma infração gravíssima (ao permitir que a coima fosse "paga" com os lucros indevidamente obtidos), isso seria o pior sinal que se poderia dar ao mercado e à sociedade: o sinal de que o crime compensa não apenas quando não somos apanhados, mas também quando o preço a pagar é mais baixo do que o lucro esperado. É (também) por isso que, talvez neste caso mais do que em qualquer outro, todo o dano causado tem de ser compensado. Até ao último cêntimo. ■

Coluna quinzenal à terça-feira

A MÃO VISÍVEL
Observações sobre o impacto das políticas para toda a sociedade e dos efeitos a médio e longo prazo por oposição às de efeitos imediatos e dirigidas apenas a certos grupos da sociedade.

maovisivel@gmail.com

ÁLVARO NASCIMENTO

CARLOS ALBUQUERQUE

JOAQUIM AGUIAR

JORGE MARRÃO

PAULO CARMONA

PEDRO BRINCA

Sonho de uma noite de verão

ÁLVARO NASCIMENTO

O aumento da produtividade é desígnio nacional. O aumento dos salários e o consequente aumento do poder de compra não se deve somente ao alívio da carga fiscal que, convenhamos, é elevada em Portugal logo a partir de níveis de rendimento bastante modestos: a taxa média de IRS é atualmente de 37%, a partir de pouco mais de 27 mil euros anuais (ou seja, um salário em torno dos 2 mil euros por mês (pago 14 vezes), considerando as deduções e abatimentos usados na determinação da matéria coletável).

Comparativamente, no contexto europeu, Portugal evidencia dos mais baixos níveis de rendimento do trabalho. Para 2023, segundo o Eurostat, são 13,7 euros de remuneração horária, equivalente a 57% da média dos 27 países membros da União (e sensivelmente metade dos nossos parceiros da Zona Euro). Em 2012, estávamos mais próximos dos 60%. Desde então, no que a salários respeita, perdemos terreno, tendo por companhia os países do Mediterrâneo (em ritmos distintos: Itália, Grécia, Espanha, todos com salários abaixo da média).

Também, as outras compensações ao trabalho, que não as salariais, são mais baixas em Portugal: 40% da média europeia. Adicionando tudo isto, que inclui naturalmente tributação e contribuições para regimes de Segurança Social, os custos com o trabalho em Portugal totalizam 17 euros por hora (53% da média europeia, menos 1% do que em 2012). Curiosamente, um valor próximo dos 27 mil euros anuais.

A comparação dura e crua dos valores nominais esconde realidades muito distintas. Realisticamente, deveríamos fazer este exercício ajustando para os preços dos bens e serviços locais, a que os economistas chamam de "paridade de poder de compra". Não obstante, a magnitude das diferenças não sustenta nem alimenta esta necessidade de rigor, quando se debate o tremendo impacto do turismo sobre os preços; e os riscos (bem visíveis) de empobrecimento das classes média e baixa, que vivem dos rendimentos do trabalho.

Fazer assentar o aumento do rendimento na produtividade é um sonho, moroso e custoso! Não se compadece de políticas – ou dinâmicas económicas – que se afiguram vencedoras no curto prazo, mas que estão subjugadas aos baixos custos do trabalho. O passado já demonstrou que tais estratégias não trazem sucesso. ■

"O Programa do Governo não pode ser desvirtuado."

JOAQUIM MIRANDA SARMENTO
JORNAL PÚBLICO,
3 DE AGOSTO DE 2024

Surfar na Nazaré, treinando na Caparica

CARLOS ALBUQUERQUE

Isto era para ser uma crónica de verão. Com o mar tão perto. O sol a queimar-nos as entranhas. As bolas de Berlim. O lazer no repouso inspirador. E as matinais leituras dos jornais.

No Negócios encontramos dois extremos. A festa dos Mais Poderosos de 2024 e os seus relacionamentos. E, 10 anos depois, a melancolia da resolução do BES, e as suas consequências. Trazendo-nos igualmente à memória os apoios públicos à banca nos anos difíceis da troika. E na sequência da chamada crise do subprime. Apesar de maçador em tempos de beira-mar, falemos um pouco deste tema. Colocando alguma transparência sob a espuma da rebentação das ondas. E procurando alguma construção na areia da crise da habitação.

O Negócios cita os valores das ajudas públicas aos bancos. Entre 2008 e 2021. Foram cerca de 30 mil milhões de euros de custos. E quase 8 mil milhões de euros de proveitos. O líquido resultou negativo para o erário público em 22 mil milhões de euros. Destes, 80% custearam as resoluções ou liquidações de quatro bancos. Valores que as ondas levaram e só parcialmente trarão de refluxo. Utilizados para reembolsar os depositantes. E não para apoiar devedores ou acionistas, como por vezes se insinua. Relativamente aos bancos em atividade, os apoios foram devolvidos. Com reembolsos. Com juros. E com dividendos.

Mas, há ainda outras causas e efeitos pouco discutidos. Neste mesmo período, os bancos sofreram perdas de crédito (imparidades) de mais de 60 mil milhões de euros. São 42% do produto bancário. Uma parte levada pelas redes vazias das empresas imobiliárias e de construção. E outra parte, pelo infortúnio patrimonial de muitos devedores particulares. Na primeira década deste século, construíram-se mais de 500 mil habitações. Quase totalmente financiadas por recurso ao crédito bancário. Concentrado no hipotecário. No imobiliário. Na construção. Nestes setores, o crédito teve taxas de crescimento médias anuais (2000-2007) triplas da economia. Impossível de manter. Com a crise, tudo se desmoronou. E as perdas vieram na onda do inverno que se seguiu. Na década posterior a 2009. E tudo mudou. Perdas do passado. Gestão firme do presente. Há quem aponte uma relação gemelar entre o imobiliário e a banca. Mas há uma verdade incontestável: não se pode surfar na Nazaré treinando nas ondas da Caparica. ■

"Mais de um terço dos apoios à banca foram para o BES/NB."

NEGÓCIOS,
2 DE AGOSTO DE 2024

DEANS' CORNER

Os grandes temas da atualidade nacional e internacional e as tendências da gestão analisadas pelos diretores das principais Escolas de Negócios portuguesas. Escrevem Filipe Santos, João Duque, João Pinto, José Crespo de Carvalho, José Esteves, Maria de Fátima Carioca e Pedro Oliveira.

JOÃO PINTO
Dean
Católica Porto Business School

O futuro das finanças

No dia 24 de julho recebemos, na Católica Porto Business School, Wayne Visser, um dos especialistas mais reputados na área da sustentabilidade e regeneração. Sobre o tema "tecnologias emergentes que podem salvar o planeta", destacou a energia solar e eólica, a mobilidade elétrica, o hidrogénio verde, a agricultura celular e microbiana, a fermentação de precisão, os biomateriais e a inteligência artificial.

Foram apresentadas várias inovações disruptivas. Contudo, a discussão conduziu a plateia para o desafio do seu financiamento. Por outras palavras, para os elevados montantes de financiamento necessários para o seu desenvolvimento e, mais importante, para lhes dar a necessária escala. Segundo a OCDE, o "gap" de financiamento, para dar resposta aos objetivos de desenvolvimento sustentável da ONU, é de cerca de 50% até 2030. No contexto atual, marcado por crises climáticas e transformações socioeconómicas, o setor financeiro encontra-se numa encruzilhada. E qual será o futuro das finanças?

Wayne Visser, em "Thriving", argumenta que a sustentabilidade por si só já não é suficiente. Ele propõe um movimento de regeneração, onde o objetivo não é apenas manter o "status quo", mas melhorar ativamente a saúde dos ecossistemas, da sociedade e da economia. Esta abordagem exige uma mudança de paradigma, onde as empresas e instituições financeiras se tornam agentes de transformação positiva. Para o setor financeiro, isto significa investir em projetos que promovam a biodiversidade, a justiça social e a prosperidade económica de longo prazo. Em vez de simplesmente evitar danos, os investimentos devem ter um impacto positivo tangível. Por exemplo, bancos e fundos de investimento podem priorizar iniciativas que restaurem habitats naturais ou que promovam a inclusão social e a igualdade de oportunidades.

Paralelamente, o estudo da European Banking Authority (EBA) "Report on Greenwashing Monitoring and Supervision" sublinha a crescente preocupação com o "greenwashing" no setor financeiro. O "greenwashing" refere-se à prática de empresas e instituições financeiras que alegam ser ambientalmente responsáveis sem implementar verdadeiras práticas sustentáveis. Este comportamento "engana" os investidores e os agentes económicos em geral, reduzindo a sua confiança. A EBA identificou várias áreas onde o "greenwashing" é prevalente, como na emissão de obrigações verdes e nos relatórios de sustentabilidade das empresas. A autoridade enfatiza a necessidade de regulamentação rigorosa e supervisão eficaz para combater estas práticas.

A convergência das ideias de regeneração de Visser e a luta contra o "greenwashing", que a EBA pretende promover, apontam para um futuro nas finanças mais ético e sustentável. Para alcançar este objetivo, várias estratégias podem ser implementadas. Começando por: i) educação e sensibilização: as instituições financeiras devem promover a educação e a sensibilização sobre a importância da regeneração e da sustentabilidade, incluindo a divulgação de informações transparentes aos investidores. ii) Regulamentação rigorosa: a implementação de normas rigorosas não só para a emissão de obrigações sustentáveis, mas também na celebração de contratos de financiamento bancários sustentáveis (verdes, sociais ou incluindo KPI de sustentabilidade), bem como na elaboração de relatórios de sustentabilidade. As entidades reguladoras, como a EBA, devem monitorizar ativamente o cumprimento destas normas e aplicar sanções quando necessário. iii) Inovação financeira: a criação de novos instrumentos financeiros que incentivem investimentos sustentáveis e regenerativos é crucial. Tal pode incluir fundos de impacto, obrigações sustentáveis e outros produtos que alinhem retornos financeiros com benefícios ambientais e sociais. iv) Colaboração intersetorial: a colaboração entre governos, setor privado e sociedade civil é fundamental para promover práticas financeiras regenerativas. Parcerias público-privadas e iniciativas comunitárias podem impulsionar a mudança a uma escala maior. v) Transparência e reporte: as empresas devem adotar práticas de reporte transparentes e padronizadas, permitindo aos investidores avaliar a verdadeira sustentabilidade dos seus investimentos. Ferramentas como a contabilidade ambiental e social integrada podem ajudar a medir e comunicar o impacto regenerativo.

Em suma, a transição para uma economia regenerativa e a erradicação do "greenwashing" são passos essenciais para garantir um futuro sustentável e justo. Ao abraçar estas mudanças, o setor financeiro pode desempenhar um papel central na construção de um mundo onde a natureza, a sociedade e a economia não apenas sobrevivam, mas prosperem. E com o objetivo de debater o futuro das finanças, a Católica Porto Business School vai realizar em outubro o primeiro seminário do seu ciclo de conferências sobre mercados e instituições financeiras, com o título "O Futuro das Finanças". Uma boa forma de começar o próximo ano letivo! ■

> A transição para uma economia regenerativa e a erradicação do "greenwashing" são passos essenciais para garantir um futuro sustentável e justo.

negocios

Conselho de Administração **Presidente: Domingos Matos; Vogais: Luís Santana, Ana Dias, Octávio Ribeiro, Isabel Rodrigues, Mário Silva, Miguel Paixão, Paulo Fernandes e Filipa Alarcão.** • Principal acionista **Expressão Livre II, SGPS, S.A. (100%).** • Diretora: **Diana Ramos** Diretor adjunto: **Celso Filipe** • Sede: Redação, Administração e Publicidade **Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa** • Redação: tel. **210 494 000** e-mail **info@negocios.pt** Publicidade: tel. **210 494 076** e-mail **publicidade@medialivre.pt** • Assinaturas: tel. **210 494 999 (das 9h às 18h)** ou através do e-mail **assine@medialivre.pt** • Delegação Porto **Rua Manuel Pinto de Azevedo, 80, 1.º - 4100-320 Porto** tel. **225 322 342** • e-mail **negocios-porto@negocios.pt** • Internet **www.negocios.pt** • Propriedade/Editora: **Medialivre, S.A.** • Sede **Rua Luciana Stegagno Picchio n.º 3 - 1549-023 Lisboa** Capital Social **22 523 420,40€** • Contribuinte **502 801 034** • C.R.C de Lisboa **502 801 034** • Impressão **EGF-Empresa Gráfica Funchalense - R. da Capela Nossa Sra. da Conceição 50, 2715-311 Pêro Pinheiro.** ISSN: **0874-1360** • Estatuto editorial disponível no site em **www.negocios.pt**

TERÇA-FEIRA | 6 AGO 2024

MELHOR NA CATEGORIA IMPRENSA DE ECONOMIA

Nº ERC: 121571 • Depósito Legal: 120966/98
Tiragem média de julho de 2024: 4.173 exemplares

SA LUÍS AFONSO

ENERGIA

Fundo Ambiental já aprovou quase 1,3 milhões para janelas e painéis solares

Jon Nazca/Reuters

Até ao momento o Fundo Ambiental já pagou mais de 731 candidaturas, de 821 que são elegíveis.

No espaço de duas semanas – desde que o Governo começou a pagar aos primeiros beneficiários do Programa de Apoio a Edifícios Mais Sustentáveis 2023 (PAES), a 19 de junho –, já foram aprovados até ao momento (segunda-feira, 5 de agosto, pelas 18:00) reembolsos no valor de perto de 1,3 milhões de euros, revela o quadro em tempo real disponibilizado online pelo Fundo Ambiental.

No total, foram recebidas entre agosto e outubro de 2023 perto de 80 mil candidaturas que aguardam a atribuição dos 30 milhões de euros disponíveis para este primeiro aviso da edição de 2023 do PAES. Por distribuir estão mais 70 milhões de euros, cabendo ao atual Governo rever as regras dos apoios do Fundo Ambiental e abrir novos avisos no futuro. Para já, não há novas datas à vista.

No site do próprio Fundo Ambiental, na página da plataforma do programa, o mesmo quadro (que está em constante atualização, de acordo com fonte oficial do Ministério do Ambiente e Energia) dá conta também do número de candidaturas em cada uma das fases do processo de avaliação: 74.815 submetidas, 12.148 em preenchimento, 2.990 desistências, 1.167 em análise técnica, 604 em análise financeira.

A equipa encarregue de avaliar milhares de candidaturas – há 10 meses à espera de uma resposta e do respetivo pagamento – mostra também que as elegíveis chegam às 821 neste momento, enquanto as não elegíveis ou anuladas são 38. Quanto às que estão em pagamento ou pagas, são 731.

Recentemente, o Governo anunciou que o Fundo Ambiental ia dar início ao primeiro lote de pagamentos do PAES 2023. De acordo com o ministério liderado por Maria da Graça Carvalho, isto só foi possível com o protocolo estabelecido entre o Fundo Ambiental e quatro universidades portuguesas – Minho, Aveiro, Coimbra e Nova de Lisboa –, o que permitiu desbloquear a avaliação das candidaturas, que aguardavam desde o ano passado por uma análise e decisão.

O atual Governo atira as culpas pelo enorme atraso neste processo ao anterior Executivo socialista. "Em janeiro de 2024 deviam ter começado os primeiros pagamentos. Quando este Governo entrou em funções, as cerca de 78 mil candidaturas a apoios estavam por analisar, devido à falta de recursos humanos na equipa de gestão do Fundo Ambiental", frisou o ministério. Face a este cenário, o Ministério do Ambiente e Energia implementou uma plataforma de análise de candidaturas, que até então não estava operacionalizada, e contratou equipas de professores universitários para levar a cabo a avaliação. ■

BÁRBARA SILVA

ELEVADOR

Celso Filipe
cfilipe@negocios.pt

NIGEL FARAGE
Líder do Reform UK

Primeiro disseminou teorias conspirativas sobre o ataque que matou três crianças no Reino Unido, ajudando a criar lastro para os motins de extrema-direita que se têm registado em várias cidades. Agora, diz-se "completamente espantado com o nível de violência verificados nos últimos dias" e admite até a intervenção do Exército, caso a situação se prolongue. A verdade transformou-se numa excrescência. ■

ANA PAULA MARTINS
Ministra da Saúde

A ministra da Saúde segue o mesmo caminho dos seus antecessores, ou seja, está a ser trucidada pelos problemas que se acumulam no Serviço Nacional de Saúde. Politicamente, a questão reside nas promessas que se fazem e acabam por nunca se concretizar na medida em que se confinam ao território da demagogia. O paliativo das palavras tem uma duração curta e a realidade já colocou Ana Paula Martins nos cuidados intensivos. ■